

СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

КАРАГАНДИНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КАЗПОТРЕБСОЮЗА

КАЗАХСТАНСКО-АМЕРИКАНСКИЙ СВОБОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ – ФИЛИАЛ РОССИЙСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА КООПЕРАЦИИ

**МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ**

ДНИ НАУКИ-2018

Часть 1



Сибирский университет
потребительской кооперации
(Торговый)

СИБУПК

НОВОСИБИРСК 2018

СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ
БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ
КАРАГАНДИНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ КАЗПОТРЕБСОЮЗА
КАЗАХСТАНСКО-АМЕРИКАНСКИЙ СВОБОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ –
ФИЛИАЛ РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА КООПЕРАЦИИ

ДНИ НАУКИ – 2018

**Сборник трудов
международной научно-практической конференции**

4–5 апреля 2018 года

В двух частях

Часть 1

Новосибирск 2018

УДК 378
ББК 74.58
Д 548

Д 548 Дни науки – 2018: сборник трудов международной научно-практической конференции, 4–5 апреля 2018 г.: в 2 ч. / [под ред. В.И. Бакайтис]; ЧОУ ВО Центросоюза РФ «Сибирский университет потребительской кооперации». – Новосибирск, 2018. – Ч. 1. – 380 с.

ISBN 978–5–334–00176–3

В сборник вошли статьи участников международной научно-практической конференции, целью которой является представление значимых достижений в различных отраслях науки, обобщение научно-исследовательского и практического опыта. Первая часть сборника включает статьи разнонаправленной тематики, посвященные научным исследованиям по актуальным проблемам экономики и юриспруденции.

УДК 378
БК 74.58

- © Сибирский университет потребительской кооперации, 2018
- © Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, 2018
- © Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 2018
- © Казахстанско-Американский свободный университет, 2018
- © Казанский кооперативный институт – филиал Российского университета кооперации 2018

ISBN 978–5–334–00176–3

ОГЛАВЛЕНИЕ

СЕКЦИЯ 1. НАУЧНО–ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, ТЕРРИТОРИЯМИ

<i>Алпатова А.О. Климов Н.С. Ляляцков М.Е. Федоров С.В.</i> Применение криптовалюты в предпринимательской деятельности.....	7
<i>Байторова Н.М.</i> Инновационные подходы к совершенствованию рынка ценных бумаг в Казахстане	13
<i>Беликова Н.В., Фукс А.В.</i> Обучение персонала: этапы проектирования и методы.....	20
<i>Беспяева Р.С., Бугубаева Р.О.</i> Барьеры на пути внедрения инноваций в индустрию туризма	26
<i>Билба Ч.А.</i> Особенности экономического анализа материальных ресурсов учреждения здравоохранения	33
<i>Болсуновская В.Ю.</i> Разработка концепции тематического парка на территории Новосибирской области	39
<i>Бондаренко О.Г.</i> Система факторов внешней среды, влияющих на сокращение сельской торговли потребительской кооперации Беларуси.....	47
<i>Винников Р.Е.</i> Развитие интеграционных структур в АПК Республики Алтай	53
<i>Вторых Е.С., Денисова А.Н.</i> Совершенствование системы управления в энергетической отрасли.....	60
<i>Дащенко А.А.</i> Роль оплаты труда в мотивации педагогических работников и стабильности кадров	65
<i>Дегтярева Н.В.</i> Состояние системы управления человеческими ресурсами на современном предприятии	70
<i>Дегтярева Н.В.</i> Оценка конкурентных преимуществ современного предприятия	76
<i>Джамолов Ё.М., Руденко С.В.</i> Введение прогрессивной системы налогообложения: за или против?	82
<i>Дисупова О.С.</i> Особенности формирования турпродукта безбарьерного туризма для старопромышленных районов.....	88
<i>Емелина Н.К.</i> Устойчивое развитие Республики Казахстан: модели и прогноз	94
<i>Жданова Е.В., Григорчикова Е.С.</i> Сравнительный анализ индикаторов труда в регионах Сибири и Казахстана.....	101

<i>Исаков В.В.</i> Проблемы внедрения риск-менеджмента в высших образовательных учреждениях	111
<i>Краевая Е.С.</i> Риски в построении карьерных траекторий	117
<i>Леготина В.С.</i> Исследование сервисной деятельности торговой организации	121
<i>Митрахович Ю.П.</i> Специфика аутсорсинга информационных технологий в Республике Беларусь	125
<i>Мейкшан Ю.В.</i> Инновационные технологии в АПК Российской Федерации: проблемы и перспективы развития	131
<i>Надточина Е.Ю.</i> Современное состояние системы материального стимулирования работников в сельскохозяйственных организациях.....	137
<i>Осипович Т.А.</i> К вопросу об оценке странового риска.....	143
<i>Пожарский Г.Н.</i> Анализ и оценка кредитоспособности предприятия.....	149
<i>Рогоцкая Н.Ю.</i> Отношение современной молодежи к социальному страхованию.....	155
<i>Рябушкин Н.Н.</i> Анализ благосостояния населения регионов и моногородов России на основе многомерного подхода	159
<i>Савченко Н. В., Востриков В. Н., Маликова О. Б.</i> Модернизация как фактор диверсификации и регулирования экономики России	166
<i>Севостьянова О. Г. Капелюк З.А.</i> Конкурентная стратегия как средство дифференциации от конкурентов	171
<i>Струминская Л.М.</i> Влияние системы управления на обеспечение конкурентоспособности вуза	177
<i>Суровцева В.А., Семикина В.В.</i> Финансовый анализ как инструмент принятия управленческих решений	183
<i>Суровцева В.А.</i> Современные тенденции в развитии франчайзинга в России.....	190
<i>Тереня Л.Л.</i> Виды мотивации работников в организации	197
<i>Турдубаева П., Акчурина О. Л.</i> Анализ строительных компаний с частной формой собственности в Кыргызской Республике	203
<i>Фукс А. В.</i> Методы научного исследования системы управления персоналом.....	209
<i>Черняков М.К., Сергеева А.С.</i> Иннодиверсификационный процесс антикризисного развития организации	215
<i>Цемох А.О., Галинский И.А., Гордиенко А.В., Зарипова Р.Р.</i> Опыт оценочной деятельности в Казахстане	222

<i>Шергин Н.Д.</i> Психодиманический подход к управлению организационными изменениями	229
<i>Штанев М.В.</i> Место стратегического анализа в системе стратегического управления организацией.....	233
<i>Яцко А.А.</i> Особенности применения аутсорсинга и аутстаффинга в Республике Беларусь.....	241
СЕКЦИЯ 2. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ НАУКИ	
<i>Баклан М.А.</i> Правовое регулирование в формировании кадрового резерва государственной гражданской службы: сравнение опыта Российской Федерации и Франции	248
<i>Берглезов А.Н.</i> Правотворческая активность Конституционного суда Российской Федерации	254
<i>Богданова Н.А.</i> Правовой статус автономных учреждений (финансово-правовой аспект)	259
<i>Вавилова К.И.</i> Вопросы применения на практике освобождения от уголовной ответственности с назначением судебного штрафа.....	265
<i>Голубицкий Ю.Г.</i> Анализ судебной практики по делам об уголовной ответственности за мелкое хищение	271
<i>Думбадзе В.Б.</i> Собственность муниципальных образований: некоторые вопросы правового регулирования.....	275
<i>Захаров А.В.</i> Конкуренция норм Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» и Жилищного кодекса Российской Федерации	279
<i>Кирова Я.А.</i> Законодательное обеспечение технического регулирования и стандартизации	286
<i>Козлова Н.В.</i> К вопросу об оценке регулирующего воздействия и экспертизе муниципальных правовых актов.....	294
<i>Кьшитымова Е.А.</i> Проблема отсутствия спортивных площадок в социально- реабилитационных центрах для несовершеннолетних (на примере ГБУ НСО социально-реабилитационного центра для несовершеннолетних «Виктория»).....	298
<i>Мусаткин В.А.</i> Бизнес и коррупция в современной экономике России.....	302
<i>Мыринова Е.В.</i> Проблемы квалификации преступлений, предусмотренных ст. 240 УК РФ.....	307
<i>Одинцова А.П.</i> Проблема неопределенности в законодательстве срока пребывания в социально–реабилитационных центрах для несовершеннолетних	311

<i>Ранняя Д.В.</i> Основания возникновения родства в современном российском праве	315
<i>Ратникова И. Г.</i> О необходимости профилактики интернет–аддикции как вида психологической зависимости и о некоторых правовых аспектах в сфере информационной безопасности детей.....	319
<i>Сафонова Е.П.</i> Корпоративный конфликт как юридическая категория	325
<i>Степанова В.В.</i> Общественные обсуждения как форма общественного контроля	332
<i>Тимофеев Д.М.</i> Уголовно-правовой анализ понятий террористическое сообщество и террористическая организация: вопросы толкования и разграничения.....	336
<i>Фет П.А.</i> К вопросу о неоднозначности толкования конструктивных признаков состава преступления, предусмотренного ст. 116 УК РФ.....	341
<i>Шаринова Л.Р.</i> Система защиты прав интеллектуальной собственности как фактор инновационного развития России.....	347
<i>Шевченко Е.В.</i> К вопросу о понятии адресата государственной измены и шпионажа	351
<i>Шмыгина О.В.</i> Угроза как способ совершения преступлений против собственности в зарубежном законодательстве	356
SUMMARY	362

СЕКЦИЯ 1. НАУЧНО–ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, ТЕРРИТОРИЯМИ

УДК 336.272

ПРИМЕНЕНИЕ КРИПТОВАЛЮТЫ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А.О. Алпатова, студент

Н.С. Климов, студент

М.Е. Ляляцков, студент

С.В. Федоров, студент

*Научный руководитель: В.И. Чистякова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассмотрены риски, обусловленные появлением новой технологии блокчейн и ее применением в предпринимательской деятельности. Авторы статьи проанализировали ситуацию, вызванную появлением данной технологии, выявили ее сильные и слабые стороны. Предложены рекомендации по эффективному управлению рисками.

Ключевые слова: риск, факторы риска, криптовалюта, технология blockchain, bitcoin, фиатные деньги

Актуальность данной темы состоит в том, что криптовалюты и блокчейн-технологии за прошедший 2017 год получили максимально обширную известность и начали применяться повсеместно в различных сферах. Однако помимо неоспоримых преимуществ у данной технологии есть ряд недостатков, которые несут за собой предпринимательские риски. В данной статье будут освещены наиболее явные риски, которые обусловлены этой технологией для предпринимателя и практические советы по их минимизированию.

Риск – возможность наступления события с отрицательными последствиями в результате определенных решений или действий. Появление предпринимательского риска – объективная неизбежность.

Его причинами являются:

– неопределенность предпринимательской среды, прежде всего – внешней;

– ограниченность (конечность) ресурсов предпринимательства и связанная с этим реальность их дефицита.

Исходя из определений, можно сделать вывод, что риск порождается в основном неопределенностью среды предпринимательства.

Факторы риска – условия, обстоятельства, в рамках которых проявляются причины риска и которые приводят к отрицательным последствиям, к нежелательным событиям.

Причины и факторы риска в совокупности формируют рисковую ситуацию – обстановку, которая может препятствовать или способствовать предпринимательской деятельности.

Вне деятельности риск не существует, как и деятельность без риска. Чем совершеннее методы анализа и оценки риска, тем меньше влияние фактора риска.

Таким образом, наиболее распространенными характеристиками предпринимательского риска как финансовой категории являются опасность (возможность) потерь денежных ресурсов либо получение доходов ниже ожидаемых, либо появление дополнительных расходов, сверх предусмотренных прогнозом [1].

Виды рисков. Различают финансовые и нефинансовые риски. Финансовые риски, возникают в ситуациях, чреватых финансовыми потерями, являются объектом страхования в отличие от нефинансовых рисков.

В зависимости от окружающей экономической среды риски также подразделяются на статические и динамические.

Риски, связанные с использованием криптовалюты в деятельности предприятия, в основе своей относятся к динамическим рискам. Динамические риски являются результатом изменений в экономическом положении. К этой категории относятся, например, риски изменения вкусов потребителей, реализация которых порождает потери фирмы вследствие сокращения объема продаж. Несмотря на то, что динамические риски затрагивают большое количество экономических агентов, предсказать их довольно трудно, так как они возникают нерегулярно [2].

Предпринимательские риски в IT технологиях. В настоящее время компании вынуждены поддерживать эффективность контроля рисков. Риски возникают в результате использования современных информационных технологий. Но компании также должны понимать,

что развитие и усовершенствование информационных технологий дает выгоду всему бизнесу в целом [3].

История появления первой криптовалюты. Появление bitcoin обуславливается разгаром ипотечного кризиса, банкротства банков США в 2008 году отразившийся на весь мир. Было подорвано доверие граждан к банковской системе и правительству в целом. Это послужило поводом создания децентрализованной свободной валюты, которая не регулируется ни одним человеком или организацией в мире. Что, безусловно, сопутствует ее развитию.

Bitcoin получил максимальное распространение всего за полтора года. Например, стоимость за одну монету bitcoin в марте 2017 года составляла 1 800 долларов, а к декабрю его стоимость уже составляла около 20 000 долларов. Заметив такой успех, многие разработчики занялись созданием своих криптовалют. Большинство из них, по-сути, копируют технологию первой криптовалюты. Но на сегодняшний день известно о существовании 92 разных криптовалют. Не все из них пользуются спросом. Однако, учитывая темпы роста технологии и объемов ее использования в мире, можно ожидать колоссальный рост и по другим криптовалютам. В настоящее время общая рыночная капитализация всех криптовалют составляет более 700 млрд. долларов[4].

Технология Blockchain. Blockchain – это способ хранения данных или цифровой реестр транзакций, сделок, контрактов. Все, что нуждается в отдельной независимой записи и, при необходимости, в проверке. В блокчейне можно хранить данные о выданных кредитах, правах на собственность, нарушении правил дорожного движения, бракосочетаниях. Главным его отличием и неоспоримым преимуществом является то, что этот реестр не хранится в каком-то одном месте. Он распределен среди всех участников сети. Любой пользователь этой сети может иметь свободный доступ к актуальной версии реестра, что делает его прозрачным абсолютно для всех участников. Одним из главных достоинств этой технологии является то, что невозможна подмена или изменение уже совершенной записи [5].

Возможности и недостатки технологии. Несмотря на столь стремительный рост технологии блокчейн, она находится лишь в начале своего технологического прогресса в области применения в различных сферах. Благодаря блокчейну вся экономическая деятель-

ность человека может быть перестроена. В качестве примера можно привести несколько случаев работы с блокчейном современных компаний без привязки к финансам и Bitcoin.

Известно, что компания EverlLeger использует блокчейн в цепочке поставок для подтверждения источника происхождения в торговле алмазами. Более того, с этой технологией можно работать и в системе обеспечения сохранности ценных вещей – этим занимается стартап Assetcha.in. А компания Midasium использует блокчейн для заключения качественных соглашений об аренде жилья на рынке недвижимости.

Выделяется несколько преимуществ и возможностей данной технологии:

- доверительный обмен. Две стороны могут осуществлять обмен без наблюдения или посредничества третьей стороны, сильно сокращая или даже устраняя риск контрагента;
- уполномоченные пользователи. Пользователи контролируют всю свою информацию и транзакции;
- высокое качество данных. Данные Blockchain являются полными, последовательными, своевременными, точными и широко доступными;
- долговечность и надежность. Из-за децентрализованных сетей блокчейн не имеет центральной точки отказа и лучше способен противостоять вредоносным атакам;
- целостность процесса. Пользователи могут быть уверены в том, что транзакции будут выполняться точно так же, как команды протокола, устраняющие необходимость в доверенной третьей стороне;
- прозрачность и стабильность. Изменения в публичных блокчейн цепях общедоступны для всех сторон, что в свою очередь, создает прозрачность и стабильность транзакции;
- более быстрые транзакции. Операции Blockchain могут сократить время транзакций до минут и обрабатываться круглосуточно и без выходных;
- более низкие транзакционные издержки. Исключая сторонних посредников и накладные расходы для обмена активами, блокчейны могут значительно снизить транзакционные сборы.

Рассмотрим недостатки технологии:

- неопределенный нормативный статус. Так как все современные валюты регулируются государствами, то в финансовых институтах нет правовой базы относительно криптовалют;
- принятие культуры. Блокчейн представляет собой полный переход в децентрализованную сеть, которая требует участия своих пользователей и операторов;
- стоимость. Blockchain предлагает огромную экономию в транзакционных издержках и времени, но высокие первоначальные затраты могут быть сдерживающим фактором[6].

Риски в криптовалюте:

- вредоносные программы: программы-вымогатели, вирусы, фальшивые ссылки (подмена), фишинг (несанкционированный доступ к личной информации). Однако эти проблемы связаны с использованием пользователями сторонних ресурсов;
- хакерские атаки. Кибератаки – вторая по масштабности проблема и частое явление в мире развивающихся криптовалют. Криптовалютные биржи неоднократно подвергались взломам, вследствие чего многие закрылись по причине банкротства;
- отсутствие законодательной базы и юридические риски. Биткоины – это нематериальные цифровые коды, на которые нет прав собственности. Если они украдены с виртуального кошелька, владелец не может ни идентифицировать вора (из-за анонимности и децентрализованности), ни подтвердить свое право на монеты (из-за отсутствия закона о личной собственности);
- банкротство и закрытие бирж. Рентабельность – главная причина краха и насущная проблема для большинства криптовалютных бирж. Многие просто не могут обеспечить достаточный оборот средств, чтобы «оставаться на плаву» длительное время;
- отсутствие гарантий на возмещение убытков. При осуществлении операций через биржу пользователь фактически не владеет средствами, которые хранятся на его счете – активы принадлежат бирже и контролируются ею. Площадка всего лишь предоставляет доступ к ним при входе в систему;
- крах рынка виртуальных денег. Никто не может гарантировать успех и долговечность криптовалют. С одной стороны, они при-

нимаются наравне с фиатными деньгами, а с другой – не подлежат какому–либо контролю;

– волатильность, нестабильность. Из–за большой волатильности криптовалют (изменение курса на 30 % в день и более) достаточно сложно точно обозначить фиксированную цену на товар или услугу в криптовалюте, а также спрогнозировать ее будущую стоимость. Это могут сделать только опытные инвесторы и аналитики. Сопряженность с высоким риском открывает возможность для извлечения высоких доходов. Также существует высокий риск того, что если владелец больших активов в криптовалюте вдруг резко решит распродать их, то это может сильно обрушить курс;

– Initial Coin Offering (ICO). Метод первичных публичных предложений Initial Public Offering (IPO) проводится с целью привлечения денег для интернет-стартапов. Но на этом сходство с IPO заканчивается. ICO – опасные проекты, которые не гарантируют возврата инвестиций, поэтому каждый участник обязан осознать уровень риска и быть готовым потерять вложенную сумму;

– потеря секретного кода. Секретный код – это ключ доступа к биткойн-кошельку. Потеря кода подразумевает потерю всех активов, которые хранятся на кошельке. Такое может произойти при сбое в работе жесткого диска ПК или повреждении флешки, на которой записан код;

– ошибочная транзакция пользователя. Ошибка при вводе кода всего на одну цифру или его отправка на неправильный адрес также приводят к потерям. Транзакцию отменить нельзя, поэтому отправленная сумма не может быть возвращена.

Таким образом, использование криптовалюты в современном мире неизбежно. Поэтому современным предприятиям для того, чтобы оставаться в тренде быстро меняющегося мира, придется использовать их. Однако на данный момент это несет за собой множество рисков. Для эффективного управления рисками предлагаются следующие рекомендации:

Список литературы

1. Антонов, Г.Д. Управление рисками организации: Учебное пособие / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2015. – 153 с.

2. Риски в экономике [Электронный ресурс]: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/es/87039/%D0%A0%D0%98%D0%A1%D0%9A%D0%98> (дата обращения 15.02.2018).

3. ИТ–риски и управление ИТ [Электронный ресурс]: <https://www.pwc.ru/ru/services/audit/riskassurance/it-risk-and-governance.html> (дата обращения 15.02.2018).

4. Криптовалюта: что это и как заработать? [Электронный ресурс]: <http://kinvestor.ru/kriptovaluta-kak-zarabotat/> (дата обращения 15.02.2018).

5. Блокчейн его перспективы и долевая экономика [Электронный ресурс]: <https://habrahabr.ru/company/ibm/blog/316230/> (дата обращения 15.02.2018).

6. Что такое блокчейн? Преимущества и недостатки [Электронный ресурс]: https://deminv.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=188:что-такое-bitcoin-cash&catid=40 (дата обращения 15.02.2018).

УДК 36.76 (574)

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В КАЗАХСТАНЕ

Н.М. Байторова, магистрант

*Научный руководитель: А.К. Сембеков, д-р экон. наук, профессор
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Казахстан*

Целью данного исследования является изучение казахстанского рынка ценных бумаг и рассмотрение технологий, которые теоретически способны улучшить рынок ценных бумаг Казахстана. Результаты исследования свидетельствуют о том, что совершенствование казахстанского рынка ценных бумаг требует создания широкого круга профессиональных менеджеров коммерческой деятельности, технологического и функционального улучшения рыночной инфраструктуры, внедрения новых участников рынка, новых видов и форм ценных бумаг; а также достижение доступности рынка ценных бумаг для инвесторов.

Ключевые слова: экономический рост; модернизация рынка; инновации; конкурентный рост; заключение сделок.

Одной из объективных экономических особенностей является уровень развития финансового рынка, который направлен на обеспечение устойчивого межотраслевого перераспределения финансовых ресурсов и создание эффективного механизма капитальных вложе-

ний в производственную сферу. Нехватка ликвидности, растущая потребность казахстанских компаний в финансовых ресурсах, направленных на поддержание внутреннего производства и повышение конкурентоспособности продукции и услуг, увеличивает стоимость рынка ценных бумаг [1, с.327].

В данной статье предлагается новая методика развития рынка ценных бумаг, основанная на инновационных подходах и новых технологиях решения основных проблем данного сектора. Ранее предлагались различные методы совершенствования в работах Булакова В.В., Горловской И.Г., Миллера А.А., Барина Э.А [2; 3; 4]. Однако данная методика отличается совершенствованием рынка ценных бумаг на основе инновационных технологий и их постоянного синхронного обновления.

Бум финансовой глобализации оказал значительное влияние на экономику наших дней, от чего стоимость рынка ценных бумаг только увеличилась. С одной стороны, изучение характера финансовых кризисов предполагает наличие причинно–следственной связи и влияния механизма рынка ценных бумаг на реальный сектор экономики. С другой стороны, в условиях, когда финансовые учреждения ограничены в возможности осуществлять прямое кредитование реального сектора, рынок ценных бумаг в состоянии удовлетворять потребности участников рынка, предоставляющих доступные ресурсы [4, с.145].

Проблема заключается в том, что в постсоветских странах, включая Казахстан, рынок ценных бумаг характеризуется низким доверием и устаревшими технологиями. Поэтому целью данного исследования является изучение казахстанского рынка ценных бумаг и рассмотрение технологий, которые теоретически могли бы улучшить рынок ценных бумаг Казахстана

Теоретические основы этого исследования включают исследовательские работы по развитию рынка ценных бумаг. Информационный компонент включал официальные статистические данные, относящиеся к рынку ценных бумаг.

Анализ и результаты

Ключевым показателем рынка ценных бумаг в Казахстане является организованный рынок, представленный Казахстанской фондовой биржей – KASE.

В таблице 1 представлена информация об эмитентах в Казахстане по состоянию на 1 января 2017 года, ценные бумаги которых допущены к торгам на KASE.

Таблица 1

Ценные бумаги, допущенные к торгам на KASE*

Отрасли	Количество выпусков	Количество эмитентов
"Акции"	101	78
"Долговые ценные бумаги"	231	72
«Ценные бумаги инвестиционных фондов»	1	1
«Депозитарные расписки»	0	0
«Ценные бумаги международных финансовых организаций»	2	1
"Государственные ценные бумаги"	198	3
Сектор «Производные инструменты»	0	0
«Альтернативный сайт»	0	0
Всего:	533,129	533 129

* Составлено автором по данным официального сайта Казахстанской фондовой биржи [8]

Основная доля ценных бумаг, допущенных к торгам на KASE, относится к долговым ценным бумагам – 43,3% (231 выпуск). Секции «Акции» и «Государственные ценные бумаги» составляют 19,0% (101 выпуск) и 37,1% (198 выпусков) соответственно. Доля «Ценных бумаг инвестиционных фондов» составляет 0,2% (1 выпуск). Доля «Ценных бумаг международных финансовых организаций» составляет 0,4% (2 выпуска).

Капитализация KASE по корпоративным ценным бумагам составляет 10,114,516 млн. Тенге или 31,2% ВВП. По состоянию на 1 октября 2016 года этот показатель составил 11 253 643 миллиона или 35,8 процента от ВВП. Таким образом, наблюдается снижение капитализации фондового рынка в абсолютном выражении и снижение ставок капитализации рынка ценных бумаг к ВВП (рис. 1).

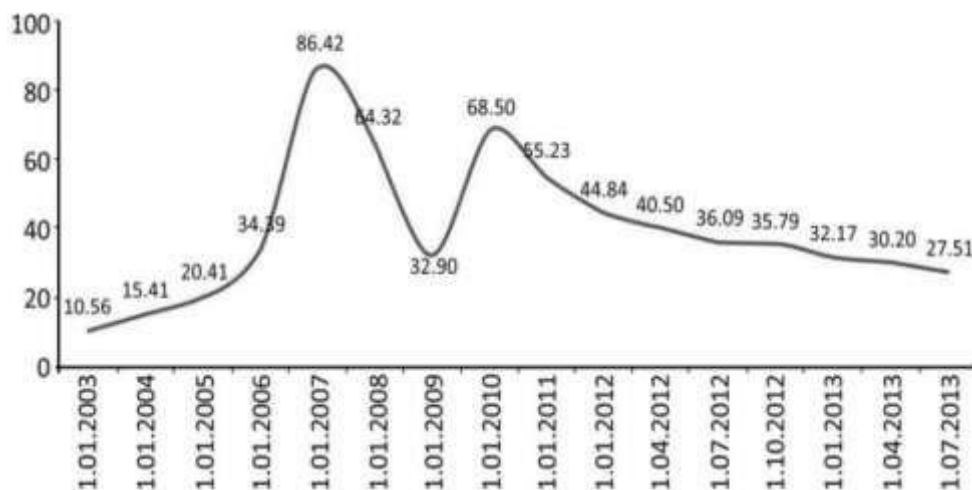


Рис. 1. Капитализация KASE к ВВП

Обороты фондового рынка, характеризующие его ликвидность в Казахстане в 2016 году составили 3,33 %. В развивающихся странах Европы и Центральной Азии этот показатель составляет 98,3 %, в мире – 99,8 %. Капитализация в ВВП на рынке корпоративных облигаций в 2014 году составила 16,9 %, коэффициент оборачиваемости – 5,9 %.

Информация об объеме сделок с корпоративными ценными бумагами KASE представлена в таблице 2. Операции не проводились в секторах «Инвестиционные фонды ценных бумаг», «Сектор депозитарных расписок», «Ценные бумаги международных финансовых институтов» и «Производные финансовые инструменты».

В целом, как видно из таблицы, объем операций с корпоративными ценными бумагами в четвертом квартале 2016 года увеличился на 22,1 %.

В 2016 году было проведено 101 аукцион по государственным ценным бумагам Казначейства. Объем эмиссии вырос на 58,3 % по сравнению с 2014 годом и составил 1 066,7 млрд. тенге, в том числе краткосрочные – 80,8 млрд. тенге, средние – 235,1 млрд. Долларов, долгосрочные – 750,8 млрд. тенге [6, с.385].

По состоянию на 1 января 2017 года сумма государственных казначейских ценных бумаг, выраженных в местной валюте по дисконтной цене, составила 2 905,2 млрд. Долларов США, увеличившись по сравнению с 2015 годом на 39,7 %, в том числе:

– Краткосрочные ценные бумаги – 80,8 млрд. тенге, среднесрочные – 591,0 млрд. тенге;

– Долгосрочные ценные бумаги – 2233,4 млрд. тенге.

Объем краткосрочных нот за 2016 год снизился на 71,1 % и составил 857,2 млрд тенге. Средневзвешенная доходность краткосрочных банкнот Национального Банка, выпущенных в 2012 году, составляла 1,46 % годовых (2013 год – 1,21 %), со средневзвешенным сроком погашения 153,9 дня (в 2011 году – 121,43 дня). По состоянию на 1 января 2015 года в обращении находились краткосрочные банкноты на 186,1 млрд тенге (со скидкой).

Таким образом, анализ внутреннего рынка ценных бумаг указывает на отсутствие его развития. К сожалению, некоторые положительные показатели не являются устойчивыми. Формирование фондового рынка в Казахстане привело к множеству проблем, связанных с этим процессом. Конечной целью государственных программ, концепций и других мер является расширение спектра финансовых инструментов для устранения административных барьеров на организованном рынке ценных бумаг, повышение грамотности и содействие реализации инновационных проектов разработчиками решения проблемы привлечения инвестиций.

Инновациями на рынке ценных бумаг являются:

- новые инструменты на этом рынке;
- инновационные системы в торговле ценными бумагами;
- технологическое и функциональное совершенствование рыночной инфраструктуры.

Новыми инструментами рынка ценных бумаг являются новые ценные бумаги, новые типы производных ценных бумаг, развивающиеся рынки, основанные на новых технологиях.

Расширение спектра финансовых инструментов (паевые инвестиционные фонды, индексные фонды, производные ценные бумаги, долговые ценные бумаги, включая секьюритизированные облигации, депозитарные расписки), создают дополнительные инвестиционные возможности для отечественных и иностранных инвесторов. Создание условий и внедрение в обращение новых типов ценных бумаг позволит диверсифицировать риски на организованном рынке ценных бумаг, а также будет способствовать повышению ликвидности рынка и активному участию розничных инвесторов.

В соответствии с глобальным подходом (классическим) сделка секьюритизации является инновационной методикой финансирования, когда:

- Диверсифицированный пул активов (портфель займов или ипотечных кредитов) выделяется и вычитается из остатка кредитной организации,
- Приобретает юридическую независимость, переходя на специально созданный объект (Special Purpose Vehicle, SPV),
- Юридическое лицо (Special Purpose Vehicle, SPV) осуществляет рефинансирование на рынке капитала или на денежном рынке посредством эмиссии ценных бумаг (ценные бумаги, обеспеченные активами ABS) [7, с.99].

А.М. Багдасарян считает, что развитие рынка ценных бумаг требует увеличения объема капитала, увеличения инвестиционных возможностей, развития и интеграции торговых систем. Также, учитывая информационную эпоху, следует внедрить современные технологии, в частности, систему eTrade [5, с.37].

Торговая система eTrade дает возможность отслеживать сделки в режиме реального времени и мгновенно реагировать на изменение событий. Реальное время означает получение информации о торговле с той же скоростью, с которой ее получают профессиональные участники биржевого рынка.

Основными перспективами современного рынка ценных бумаг на данном этапе являются: концентрация и централизация капитала, интернационализация и глобализация рынка, повышение уровня организации и усиления государственного контроля; Компьютеризация рынка ценных бумаг; Инновации на рынке; Секьюритизация; Программа «Народное IPO»; Взаимодействие с другими рынками капитала.

Закключение. Для развития фондов недвижимости необходимо содействовать созданию широкого круга компаний, профессиональных менеджеров коммерческой недвижимости, создать целый пул объектов для выпуска и обеспечить стабильный доход, арендуя это имущество. Для диверсификации рисков внутренние инвесторы будут сосредоточены на создании и развитии хедж-фондов в качестве альтернативного метода распределения ресурсов на рынке с точки зрения инвестора.

Компьютеризация рынка ценных бумаг использует новейшие компьютерные технологии и их постоянное и синхронное обновление, а также эффективные и надежные инновации. Система eTrade Казахстан позволяет физическим и юридическим лицам осуществлять операции с ценными бумагами, допущенными к торгам на Казахстанской фондовой бирже удаленно.

Список литературы

1. Аймурзина, Б.Т., Берстембаева Р.К., Бейсенова Л.Л. Направления активизации фондового рынка для финансовой поддержки экономики Казахстана // Актуальные экономические проблемы. – 2015. – №170. – С. 327с.
2. Булаков, В.В. Фондовый рынок в структурной перестройке экономики, 2016.
3. Горловская, И.Г., Миллер А.А. Концептуальные основы формирования и развития регионального рынка ценных бумаг // Бюллетень Уральского государственного экономического университета. – 2015. – №44 (6). – С. 37–44.
4. Баринов, Э.А. Рынки: валютные и ценных бумаг. М. – 2016. – С. 145.
5. Багдасарян, А.М. Проблемы развития рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой. // Вестник Южно–Уральского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2013. – №44 (303). – С. 37–44.
6. Дюма, Б. и Аллаз, Б. Финансовые ценные бумаги: рыночное равновесие и методы ценообразования / Нью–Йорк: Спрингер, 2013. – 385с.
7. Макеев, Я. Н. Развитие инновационных финансовых продуктов в условиях финансового кризиса. Актуальные проблемы современного экономического развития бизнеса // Труды по итогам Всероссийской научно–практической конференции. – 2014. – №28. – С. 99–101.
8. Официальный сайт Казахстанской фондовой биржи [Электронный ресурс]: <http://www.kase.kz/> (дата обращения 21.01.2017).

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА: ЭТАПЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И МЕТОДЫ

Н.В. Беликова, канд. экон. наук доцент

А.В. Фукс, магистрант,

Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены определения конкретных аспектов обучения персонала организации с точки зрения обзора литературы. Проводится контент-анализ для представления двух подходов, включая «цикл разработки курса» и «методы обучения».

Ключевые слова: персонал, обучение метод, компания, исследование, методы обучения персонала.

Успех компании в первую очередь зависит от профессионализма и компетентности её работников. Работнику для того, чтобы быть конкурентоспособным, необходимо постоянно развиваться, совершенствовать свои знания, работодатель заинтересован в развитии персонала, поэтому должен способствовать его обучению. Сотрудники после обучения смогут в полной мере реализоваться, двигаться по карьерной лестнице, а компания благодаря таким сотрудникам станет более успешной.

Метод, который выбран для передачи новых знаний, умений и навыков, является главным фактором, определяющим эффективность обучения и повышения профессионализма. На данный момент существует большое количество методов и норм обучения, которые применимы к разным категориям персонала.

Актуальность и новизна данной статьи обусловлена тем, что в условиях современного рынка от эффективности выполнения сотрудником своих должностных обязанностей зависит функционирование компании. Успешное выполнение обязанностей зависит от уровня квалификации сотрудников, поэтому на первом месте стоит обучение персонала.

Главная проблема – это сделать правильный выбор метода обучения для того чтобы получить максимальный эффект.

Регулярная оценка производственных компетенций сотрудника с помощью аттестации и постоянное совершенствование системы обучения персонала – это базовая процедура, необходимая для эф-

фективного функционирования технологий управления персоналом в организации.

Обучение является одной из самых важных частей общей стратегии развития организации. Потребность в обучении возникает из-за развития технологий, необходимости повышения производительности или в рамках профессионального развития. В этой связи «Обучение персонала» определяется получением и применением знаний, навыков, ценностей, убеждений и отношения к улучшению обслуживания, и развития организации. Качество – одна из ключевых функций, необходимых для выживания организации в долгосрочной перспективе. Общее управление качеством и другие методы управления требуют обучения персонала, это главный фактор, который влияет на успешную работу организации.

Высокая текучесть кадров может представлять серьезную угрозу для существования организации, основным преимуществом обучения является то, что он снижает текучесть кадров и помогает организации сохранить свой персонал. Хорошее обучение может обеспечить конкурентное преимущество организации над другими. В сфере услуг основным источником дохода организации является его опыт и навыки персонала, привлечение профессионалов с высокими навыками обойдется дороже, чем обучение нынешних сотрудников новым навыкам. Обучение также является ключевым требованием для новых работников; надлежащее обучение помогает им понять работу, требования и обязанности. Обучение также повышает понимание организационной культуры.

Программы обучения позволяют расширить и усовершенствовать связь между различными уровнями организации. Любой недостаток процессов и рабочих мест устраняется, а те, кто приближается к производственным процессам, привлекаются к управлению. Расширение возможностей персонала будет успешным только тогда, когда будет обеспечено надлежащее обучение.

Существует цикл разработки курса обучения персонала, заключается он в следующем:

Первый шаг. Проанализировать существующее управление персоналом. Наблюдать за профессионалами в области управления персоналом, проводящими повседневную деятельность. Проводить опросы, чтобы определить, какие задачи сотрудники отдела кадров

должны решить для оказания помощи в развитии опыта персонала. Например, типичные темы включают одобрение или отказ в отпуске, расчет бонусов, создание планов улучшения производительности и обработку данных связанных с увольнением.

Второй шаг. Создать свою учебную программу, указав цели обучения и создав границы обучения. Получите средства от исполнительного руководства, для этого ваша программа должна соответствовать стратегическим целям. Например, создайте программу обучения для персонала и эффективного найма, если цель компании включает планы по значительному расширению.

Третий шаг. Разработать свои учебные материалы, включая презентации, занятия в классе и учебные пособия. Создать список ссылок и ресурсов. Например: работники сферы управления трудовыми ресурсами предоставляют примеры собеседований. Работники кадровой службы могут использовать эти вопросы в качестве руководства для проведения более эффективного собеседования.

Четвертый шаг. Внедрить учебную программу, рассказав ее доступность всем сотрудникам отдела кадров, чтобы обеспечить соответствие политике и процедур компании, а также государственным, федеральным и местным нормам. Сделать обучение обязательным для новых сотрудников и организовать семинары для более опытных сотрудников. Темы популярной переподготовки могут включать в себя преимущества, лидерство, этику, разнообразие, трудовые отношения, безопасность и управление персоналом.

Пятый шаг. Оценить эффективность учебной программы, проведя последующие опросы: опросы фокус-группы и операционный анализ. Рассчитать коэффициент работы до и после прохождения курса. Использовать разные способы обработки информации об успехе учебной программы.

Выделяют различные методы обучения, которые можно разделить на когнитивные и поведенческие методы. Преподаватели должны понимать плюсы и минусы каждого метода, а также его влияние на слушателей, сохраняющих существующий опыт и навыки, прежде чем начать обучение. Когнитивные методы – это скорее теоретическое обучение персонала. Различные методы под когнитивным подходом подразумевают правила для того, как что-то делать, письменную или устную информацию, демонстрируют отношения между

концепциями и т. д. Эти методы связаны с изменениями в знаниях и отношении путем стимулирования обучения.

Методами, которые попадают под когнитивный подход являются:

1. Лекции – это один из старейших методов обучения. Этот метод используется для создания понимания темы или влияния на поведение, отношения через лекцию. Лекция может быть в печатной или устной форме. Лекция дается для повышения знаний слушателя или для того, чтобы дать ему теоретический аспект темы. Обучение без лекции не эффективно. Когда преподаватель начинает лекцию, рассказывая о цели, стоящей на повестке дня, процессах или методах, которые будут использоваться в обучении, это означает, что преподаватель использует лекционный метод. Трудно представить себе обучение без лекционного формата. Есть несколько вариантов метода лекции. Здесь вариация означает, что некоторые формы лекций являются интерактивными, в то время как некоторые не являются.

2. Демонстрации – этот метод является визуальным отображением того, как что-то работает или как что-то делать. В качестве примера, тренер показывает слушателям, как выполнять задания. Чтобы быть более эффективным, демонстрационный метод должен сопровождаться дискуссионным или лекционным методом. Чтобы провести эффективную демонстрацию, тренер сначала готовит план урока, разбивая выполняемую задачу на более мелкие блоки. Затем преподаватель последовательно организует эти модули и готовит объяснение, почему эту часть необходимо изучить.

3. Обсуждение – этот метод использует лектор, чтобы предоставить учащимся контекст, который поддерживается, развивается, объясняется или расширяется через взаимодействия как среди обучаемых, так и между преподавателем и обучаемыми. Взаимодействие и связь между ними делают его гораздо более эффективным, чем метод лекции. Метод обсуждения состоит из двухстороннего потока сообщений, то есть знания в форме лекции передаются слушателям, а затем понимание передается работниками лектору.

4. Компьютерное обучение – благодаря всемирному расширению компаний и изменяющимся технологиям требования к знаниям и квалифицированным сотрудникам увеличились более чем когда-либо, что, в свою очередь, оказывает давление на отдел кадров, чтобы обеспечить обучение по более низким ценам.

Поведенческие методы дают более практическую подготовку. Различные методы под поведенческим подходом позволяют практиковать поведение. Эти методы лучше всего используются для развития навыков. Различные методы, подпадающие под поведенческий подход, заключаются в следующем:

1. Поведенческое моделирование

Использует врожденную склонность людей наблюдать за другими, чтобы узнать, как сделать что-то новое. Он чаще используется в сочетании с некоторыми другими методами.

2. Игры и симуляторы

Они структурированы и иногда неструктурированы, игры используются для обучения в качестве образовательного инструмента. Тренировочные игры и симуляции отличаются от работы, поскольку они предназначены для воспроизведения или моделирования событий, обстоятельств, процессов, которые происходят в работе стажеров.

3. Бизнес-игры

Эти методы являются типом тренажеров, которые пытаются представить ход работы компании, организации, или подразделения компании. В основном, они основаны на наборе правил, процедур, планов, отношений, принципов, полученных в результате исследования. В бизнес-играх слушателям предоставляется информация, описывающая конкретную ситуацию, и затем их просят решить проблему. И тогда преподаватель дает отзывы о влиянии принятых ими решений.

4. Примеры использования

Эти методы пытаются имитировать ситуацию принятия решений, с которой стажеры могут столкнуться на своем рабочем месте. Цель метода состоит в том, чтобы заставить работников применять известные концепции и идеологии и устанавливать новые. В методе подчеркивается подход к решению конкретной проблемы.

5. Симуляторы оборудования

Это механические устройства, которые требуют, чтобы слушатели использовали некоторые действия, планы, меры, испытания, движения или процессы принятия решений, которые они использовали бы с оборудованием на своем рабочем месте.

6. Методы в корзине

Он предоставляет собой журнал письменного текста или информации и запросов, таких как заметки, сообщения и отчеты, которые будут обрабатываться менеджером, инженером, сотрудником по отчетности или администратором.

7. Ролевая игра

Это симуляция, в которой каждому участнику дана роль. Работники получают информацию, связанную с описанием роли, проблем, целей, обязанностей, эмоций и т. д. Затем дается общее описание ситуации и проблема, с которой сталкивается каждая из них.

В настоящее время в связи с сложившейся экономической ситуацией абсолютно все предприятия вынуждены подстраиваться под условия рыночных отношений в условиях жесткой конкуренции. Успех предприятия напрямую зависит от деятельности сотрудников, они являются главной движущей силой на пути к успеху, развитию, и эффективной работе предприятия на протяжении всего существования. Именно поэтому качественная подготовка персонала имеет огромное значение: требования к навыкам, знаниям сотрудников резко выросли, увеличились объёмы информации, с которой приходится работать. Обучение персонала должно быть эффективным для того, чтобы выдержать жесткую конкуренцию [4].

Если обучение персонала не проводить регулярно, то предприятие быстро потеряет конкурентное преимущество. Однако очевидная сложность задачи часто приводит к формализации кадровой работы, теряются сильные стороны разных методик и гибкость в подходах. Умение сочетать различные формы обучения позволяет увеличить эффект от их применения, сократить время и денежные затраты.

Список литературы

1. Подсорин, В.А. Методы исследований в менеджменте: Учебное пособие для магистров по направлению «Менеджмент». – М.: МГУПС (МИИТ), 2014. – 200 с.
2. Егоршин, А.П. Управление персоналом: учебник/ – 3-е изд., перераб. и доп. – Егоршин А.П. – М.: Издательство НИМБ, 2015. – 720 с.
3. Маслова, В.М. Управление персоналом: учебник/ – 2-е изд., перераб. и доп. – Маслова В.М. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 492 с.
4. Бабинцева, Е.И., Батова, К.М. Инновации в сфере управления персоналом: Электронный научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий» 2016. № 10 [Электронный ресурс]: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/10/12657> (дата обращения 11.01.2017).

БАРЬЕРЫ НА ПУТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ИНДУСТРИЮ ТУРИЗМА

Р.С. Беспяева, PhD

Р.О. Бугубаева, канд. экон. наук, профессор

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

В настоящей работе приводятся данные о различных факторах, препятствующих инновационной деятельности на микро– и средних туристских фирмах. Подобные исследования проводились в работе Агеевой Н.Н., Шнайдермана А., но в них не рассматривались особенности туристских фирм, вызывающие барьеры для внедрения инноваций [1, 2]. Инновационные барьеры выявляются и исследуются в рамках инновационной цепочки регионального туризма по трем ее основным направлениям: организационной, экологической и инновационной составляющей. Динамичный темп роста индустрии туризма, сопровождается исключительно интенсивной конкуренцией, которая оказывает сильное давление на туристские фирмы, заставляя их внедрять инновации, чтобы выжить и расти. Однако эмпирические исследования и официальные статистические данные указывают на довольно скромный уровень инноваций в туристском секторе, что в значительной степени объясняет собой причины изучения этой тенденции. Проблемы по управления инновациями в сфере туризма слабо изучены и особенно это касается барьеров для инноваций в туризме.

Ключевые слова: барьеры; инновации; туристская отрасль.

Исследователи подчеркивают, что структурные и поведенческие особенности туристского сектора могут создавать существенные барьеры для инноваций. Данные исследования касаются отраслевых особенностей, вызывающих инновационные барьеры (табл. 1).

Как правило, довольно скромная инновационность туристских фирм обычно связана с фрагментарным характером индустрии туризма, в которой доминируют очень мелкие компании, управляемые одним человеком или семьями. Проблемы неприятия риска, сопротивления изменениям, низкого уровня осведомленности о важности инноваций, ограниченности ресурсов, которые являются общими для малого бизнеса, становятся проблемой для всей отрасли. Тем не менее, некоторые исследования свидетельствуют о существовании высоко инновационных малых туристских фирм и о том, что в небольших туристских фирмах инновации позитивно коррелируют с склонностью к предпринимательству [4].

**Особенности индустрии туризма, вызывающие барьеры
для внедрения инноваций [3]**

Особенность	Индукцированный (вынужденный) барьер для инноваций	Авторы
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Неоднородность бизнес-моделей	Низкая прозрачность рынка и трудности при тестировании концепций	Ottenbacher & Harrington, 2010; Camison & Monfort-Mir, 2012
В индустрии преобладают средние туристские фирмы	Низкая способность для инноваций; недостаточное знание новаторских нововведений; изменение инерции; низкая осведомленность о важности инноваций, неразвитые инновационные системы в индустрии туризма; высокие транзакционные издержки для создания совместных структур	Hjalager, 2002; Weiermair, 2006; Pivcevic & Petric, 2011; Camison & Monfort-Mir, 2012
Неустойчивая динамика развития	Высокий уровень закрытия туристских МСП и волатильность собственности на туристские фирмы препятствует развитию отношений сотрудничества на основе ослабления или накопления знаний; способствуют негативному изображению отрасли на рынке труда; трудности с привлечением высококвалифицированных кадров	Hjalager, 2002; Pechlaner, Fischer & Hammann, 2009; Camison & Monfort-Mir, 2012
Уязвимость к колебаниям спроса	Высокий доход, эластичный, сезонный и изменчивый спрос повышает риск нестабильного и неопределенного рынка инноваций, вызывает стратегический инкрементализм; высокая скорость обновления человеческого капитала, которая препятствует накоплению новых знаний и средств, привлекающих высококвалифицированные человеческие ресурсы	Hjalager, 2002; Sundbo et al., 2007; Camison & Monfort-Mir, 2012
Культура малого доверия	Неэффективная передача знаний; слабая склонность к сотрудничеству в области инноваций	Hjalager, 2002; Najda-Janoszka, 2013,
Неразвитая туристская политика	Институциональная инерция; несоответствие между потребностями туристского бизнеса и институциональными предложениями; слабая	Weiermair, 2006; Hjalager, 2010;

1	2	3
	структура поддержки туристского бизнеса; административное бремя	
Ограниченная правовая защита инноваций	Доминирование подражателей и усыновителей над подлинными новаторами; слабое отношение к сотрудничеству в области инноваций; отношение фрирайдера	Hjalager, 2002; Sundbo et al., 2007; Najda–Janoszka, 2013

Поддержание аргументов в пользу изучения склонности к инновациям в туристских микро–, малых и средних фирмах, в том числе в большей степени с точки зрения предпринимательской ориентации. Несомненно, неустойчивые экологические условия, характерные для индустрии туризма, усугубляют уровень риска, связанного с инновационным развитием. Скромные эмпирические данные, представленные в литературе в целом, подтверждают, что преимущества лидера уменьшаются с ростом турбулентности окружающей среды. Таким образом, тенденция туристских фирм к внедрению инкрементных, подражательных изменений не должна обсуждаться только с точки зрения негативных, неблагоприятных явлений, поскольку со стратегической точки зрения она отражает альтернативу и потенциально более эффективный в данных условиях подход к присвоению стоимости.

Таблица 2

**Применимость интеллектуальной собственности (ПИС)
к инновациям в индустрии туризма [3]**

ПИС	Основные характеристики	Применимость к специфике туристского сектора
1	2	3
Патент	Применим к полезным техническим изобретениям, оригинальным образцам в индустрии. Предоставить патентообладателю исключительное право на эксплуатацию. Защита ограничена географически и временно. Патенты предоставляются посредством формальной регистрации и процедур подачи заявок, связанных с раскрытием изобретения.	Ограниченная применимость. В секторе туризма доминируют нетехнологические, таким образом, непатентоспособные инновации.

Окончание табл. 2

1	2	3
Авторское право	Защита оригинальных способов выражения идей. Защита немедленно и формальная процедура не требуется.	Широкий охват применения. Это касается кодифицированных знаний, содержащихся в видимых нововведениях, которые могут служить легко доступным источником вдохновения для подобных решений. Довольно ограниченная эффективность в защите от вдохновения.
Товарный знак	Товарный знак обеспечивает эксклюзивность по определенному знаку, который отличает его владельца от других фирм. Защита через товарный знак требует формальной процедуры регистрации. Он временный, но может быть продлен неограниченно.	Широкий охват применения. Это касается очень заметных инноваций, восприимчивых к вдохновенным подражаниям. Таким образом, присвоение ценности от зарегистрированного товарного знака требует дополнительных инвестиций в создание сильного бренда.
Географическая характеристика	Защищенные названия и знаки, обозначающие географическое происхождение натуральных, сельскохозяйственных или промышленных продуктов и их качество, репутацию или другие характеристики, полученные из этого места.	Защита обеспечивается не для отдельных производителей, а для всех продуктов, соответствующих условиям конкретного географического указания. Особенно полезно при разработке региональных туристских продуктов.
Секреты торговли	Защита нераскрытой информации. Официальной процедуры регистрации коммерческой тайны нет.	Широкий охват применения. Это может касаться кодифицированных и негласных знаний. Для эффективной коммерческой тайны требуется внедрение всеобъемлющей информационной политики, поддерживаемой соглашениями о конфиденциальности. Неэффективен для наблюдаемых инноваций. Неправильное использование коммерческой тайны значительно затрудняет межорганизационное сотрудничество.

Поскольку предоставление туристских продуктов больше связано с предоставлением опыта, чем с конкретными услугами, слабая распо-

ложенность туристских фирм к сотрудничеству является чем-то парадоксальным. Кроме того, было доказано, что кооперативная деятельность положительно коррелирует с инновационностью [5]. Как показано в таблице 1, это неохотное отношение к сотрудничеству уходит корнями в различные структурные особенности и поведенческие модели индустрии туризма, что делает преодоление такого препятствия для внедрения инноваций сложным. Недостаток совместных отношений между туристскими фирмами чаще всего связывают с ограниченными возможностями для защиты инноваций. Согласно литературе, ограниченные возможности для присвоения ценности от внедренных инноваций препятствуют занятию инновационной деятельностью. Между тем вопрос об эффективной защите инноваций, внедряемых в индустрию туризма от подражательной практики, проводимой конкурентами, не только не имеет эмпирического, но и тщательного теоретического исследования. Большинство авторов указывают на ограниченную применимость патентов, как право интеллектуальной собственности и непатентоспособный характер многих инноваций, внедренных туристскими фирмами, из-за чего весь спектр других режимов правовой и управленческой защиты теряется из виду. Хотя литература свидетельствует о довольно сомнительной эффективности патентной защиты в большинстве отраслей.

Для заметных нововведений, которые доминируют в индустрии туризма, эффективность доступных правовых мер представляется весьма ограниченной (табл. 2). По словам Тизе [6], это свидетельствует о слабом режиме приемлемости, который поощряет подражательную практику, а также поиск взаимодополняющих, управленческих способов защиты, таких как причинная двусмысленность, выгодное положение в доступе к дополнительным активам, преимущество по срокам. Это свидетельствует о том, что субъекты предпринимательской деятельности воспринимают эти управленческие режимы как высокоэффективные механизмы правовой защиты [3,7].

Существенными источниками внутренних инновационных барьеров в туристских фирмах являются характеристики индустрии туризма, как малые фирмы, так и высокий кадровый оборот (табл. 3).

**Конкретные организационные особенности туристских фирм,
вызывающие барьеры для внедрения инноваций [3]**

Особенности	Барьеры для внедрения инноваций	Авторы
Низкая культура инноваций и управления знаниями	Отсутствие гибкости, дисфункциональный обмен знаниями и создание сетей, слабая среда обучения, отсутствие необходимости в инновациях, ограниченные знания об инновациях, отсутствие давления на инновации, культура низкого риска, непонимание роли инноваций в повышении конкурентоспособности	Cordeiro & Vieira, 2012; Mistilis & Gretzel, 2013
Высокий коэффициент оборачиваемости кадров	Проблемы с персоналом, недостаточная подготовка, низкая формальная квалификация, проблемы с защитой знаний компании, ограниченное значение традиционных путей в карьере, отсутствие мотивации к обучению и инновациям, низкий абсорбирующий потенциал, отсутствие технических знаний, адекватная подготовка, мотивация к прогрессу, отсутствие ключевых специалистов и приобретенных навыков	Ecorys, 2009; Mistilis & Gretzel, 2013
Низкие инновации и управление знаниями культура	Отсутствие гибкости, дисфункциональный обмен знаниями и создание сетей, слабая среда обучения, отсутствие необходимости в инновациях, ограниченные знания об инновациях, отсутствие давления на инновации, культура низкого риска, непонимание роли инноваций в повышении конкурентоспособности	Cordeiro & Vieira, 2012; Mistilis & Gretzel, 2013
Слабое управление изменениями	Отношение менеджеров, неподдерживаемая организационная структура, отсутствие лидерства в изменениях, сопротивление работников изменению	Cordeiro & Vieira, 2012;
Малый размер	Малый размер (вместе с проблемами управления персоналом) вызывает низкую поглощающую способность для внешних знаний и инноваций, ограниченность возможностей для обеспечения непрерывности инновационной деятельности и достижения оптимального уровня инноваций; ограниченные ресурсы, увеличивающие риск инноваций и ограничение доступа к технологиям, что слишком дорого для микро-, малых и средних туристских фирм, сосредоточенные на ежедневных операциях	Cordeiro & Vieira, 2012; Mistilis & Gretzel, 2013

Малый размер туристских фирм связан со значительным дефицитом ресурсов. У фирм нет ресурсов для создания инновационных знаний самостоятельно или для их покупки у коммерческих организаций [8, 9]. Они вынуждены приобретать знания и информацию для стимулирования инновационных процессов или готовых к использованию инновационных идей в основном из открытых внешних источников, однако этому процессу также может препятствовать ограниченная способность к поглощению малые и средние предприятия.

Другим вопросом, имеющим ключевое значение для внедрения инноваций, являются человеческие ресурсы в микро-, малых и средних туристских фирмах. Хотя важность высококвалифицированного и мотивированного персонала часто называют критическим фактором успеха для внедрения инноваций, колебания спроса, вызванные сезонностью и относительно низкая заработная плата приводит к многочисленным проблемам, связанными с человеческими ресурсами. Низкий уровень образования, недостаток навыков и ключевых специалистов – являются причинами низкой поглощающей способности. Поглощающая способность – это фактор, который описывает способность источника фирмы в использовании внешних знаний, охватывающие, как способность распознавать важность информации, так и осознание дефицита внутренних знаний. Его значение особенно важно в контексте открытых инновационных моделей, которые характерны для индустрии туризма.

Таким образом, исследование вопроса эффективной защиты инноваций в туризме должно быть сосредоточено не только на юридических мерах, но и в основном на управленческих режимах, которые соответствуют особенностям процесса создания стоимости в туризме. Также ограничение ресурсов вызывают относительно высокий риск для инновационной деятельности и нехватку времени для инновационной деятельности, что также препятствует доступу к инновационным технологиям, которые слишком дороги для туристских фирм. Важным фактором успеха инноваций является создание инновационной культуры, также высокий уровень оборачиваемости человеческих ресурсов способствуют решению проблем накопления и защиты знаний фирмы.

Список литературы

1. Агеева, Н.Н. Организационно–экономический механизм формирования рынка туристских услуг // Автореф. дисс. канд. пед. наук. М., 1996. –29 с.
2. Шнайдерман, А.Л. Партизанский маркетинг в туризме. – М.: Манн, Иванов и Фербер. – 2014. – 224 с.
3. Najda–Janoszkaa, M., Kopera, S. Exploring Barriers to Innovation in Tourism Industry – The Case of Southern Region of Poland. *Procedia – Social and Behavioral Sciences* 110. – 2014. – P. 190 – 201. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.12.862>
4. Pivcevic, S., Petric, L. Empirical Evidence on Innovation Activity in Tourism: The Hotel Sector Perspective. *The Business Review*, 17(1). – 2011. – P. 142–149
5. Trigo, A., Vence, X. Scope and patterns of innovation cooperation in Spanish service enterprises. *Research Policy*, 41(3). – 2012. – P. 602–613 <http://dx.doi.org/10.1016/j.respol.2011.10.006>.
6. Teece, D. J. *Managing Intellectual Capital*. New York: Oxford. – 2002. University Press. <http://dx.doi.org/10.1093/0198295421.001.0001>
7. Fischer T. *Managing Value Capture*. Heidelberg: Gabler Verlag. – 2011. <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-8349-6246-1>
8. Hjalager, A. M. Progress in Tourism Management. A review of innovation research in tourism. *Tourism Management*, 31(1), 1–12. – 2010. <http://dx.doi.org/10.1016/j.tourman.2009.08.012>
9. Mistilis, N., & Gretzel, U. Tourism operators' digital uptake benchmark survey 2013. – 2013. Research Report. http://www.tra.gov.au/documents/Tourism_Operators_Survey.pdf

УДК 351

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ УЧРЕЖДЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Ч.А. Билба, магистрант

Научный руководитель: О.П. Зайцева, д–р экон. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации
г. Новосибирск, Россия

В статье аргументирована необходимость изменения методики анализа материальных ресурсов медицинских организаций в связи с информатизацией процесса ведения хозяйственной деятельности учреждений, перехода на контрактную систему закупок. Дополнены методические подходы к анализу контрактных закупок. Обосновано повышение значения экономического анализа в оценке эффективности закупочной деятельности учреждений здравоохранения.

Ключевые слова: учреждение здравоохранения, анализ, материальные ресурсы, закупки.

Для своевременного оказания качественных медицинских услуг и стабильной деятельности учреждениям здравоохранения необходимо непрерывное и полноценное обеспечение разнообразными материальными ресурсами, соответствующими стандартам качества медицинской помощи и в то же время принципу оптимизации бюджетных расходов.

В условиях контрактной системы закупок классические управленческие подходы и традиционные методы анализа материальных ресурсов требуют адаптации применительно к специфике отрасли, региона и конкретных государственных и муниципальных учреждений, на что направлена и настоящая статья. Однако эти аспекты не нашли достаточного отражения в публикациях последних лет.

Так, в статьях В.В. Мельникова глубоко раскрыты общие механизмы осуществления закупок для государственных и муниципальных нужд в современных условиях, показано их значение для предотвращения коррупции в этой сфере, присутствуют некоторые универсальные подходы к анализу закупочной документации, но без акцента на необходимость комплексного проведения предварительных, оценочных и контрольных аналитических процедур, что не позволяет учреждениям сформировать целостную методику анализа состояния, обеспеченности и эффективности использования материальных ресурсов [1, с. 5–6].

Во многих публикациях по данной тематике, например, А. М. Киселёвой, Ю. Б. Лаврова, А.С. Чулкова основное внимание уделяется сугубо процессу закупок, т.е. организационным аспектам (выбору централизованного и децентрализованного способа, алгоритму проведения, взаимодействия участников, срокам и т.п.), в то время как анализ параметров результативности самой закупочной деятельности, обеспечивающей текущие потребности медицинских учреждений, не стоит в повестке её контроля и рационализации [2, с. 192–194, 3, с. 20–21].

Ряд исследователей (О.П. Зайцева, И.Н. Мавлина, О.А. Чистякова и др.) обоснованно подчеркивают, что среди первостепенных задач учреждений здравоохранения, ориентированных на конкурентоспособность, следует выделить формирование целостной учетно-аналитической системы, обеспечивающей одновременно достижение целей бюджетного и управленческого характера, среди последних –

усиление контроля за эффективным использованием всех видов ресурсов, включая анализ и контроль материальных ресурсов и обоснованности закупок в контрактной системе [4, с. 155].

Предложенная ими методика анализа формирования и использования материальных ресурсов в учреждениях здравоохранения, с одной стороны, основывается на общих подходах к оценке состояния ресурсов и системе общепринятых показателей их эффективности, а с другой стороны, отражает специфику деятельности медицинских организаций, что проявляется в частных показателях и характеристиках [5, с. 88–89].

В то же время методика анализа таких ресурсов раскрывается указанными исследователями преимущественно в традиционном ключе, без учета особенностей контрактной системы закупок.

Таким образом, содержание анализа материальных ресурсов объективно нуждается в пересмотре по следующим позициям:

- с точки зрения процессного подхода;
- с учетом введения способов контрактной закупки требуемых ресурсов;
- в связи с необходимостью отражения результатов закупки в управленческой отчетности учреждения.

В процессе исследования автор пришел к выводу о необходимости рассматривать проблему материальных ресурсов учреждений здравоохранения с позиции процессного подхода, т.е. в виде сложного и составного бизнес–процесса, включающего процедуры или под–процессы планирования, формирования и использования лекарственных препаратов, расходных материалов и т.д. Полное и своевременное обеспечение учреждений здравоохранения материалами является важным условием выполнения ими своих социальных и экономических функций.

Система анализа закупок также должна меняться по мере эволюции её способов. За последние годы кардинально изменился под–процесс закупки, проводится сейчас в электронной форме, что делает его универсальным для всех типов и видов учреждений.

Исследование проведено на основании данных государственного бюджетного учреждения здравоохранения республики Тыва «Эрзинская центральная кожно–венерологическая больница» (с. Эрзин), которой

предоставляются субсидии на оказание основных медицинских услуг, некоторые услуги оказываются на платной основе.

Это многопрофильное медицинское учреждение, что характерно для здравоохранения республики Тыва. Поэтому одной из наиболее острых проблем развития этой отрасли является недостаточный профессионализм специалистов в сфере анализа, планирование ресурсно–материальных потребностей и контроля самим заказчиком рациональности закупок и использования ресурсов, актуален вопрос оптимизация системы размещения ресурсов.

Кроме того, управление состоянием материальных ресурсов обследуемой больницы имеет определенную специфику, – как в демографическом, так и в компетентностном плане.

В результате исследования выявлено, что к основным и актуальным сейчас задачам анализа материальных ресурсов бюджетных учреждений здравоохранения относятся:

- оценка обоснованности закупок материальных ценностей по контрактной системе, т.е. их законности, целесообразности, своевременности, оценка эффективности расходов на закупки;
- проверка комплектности и своевременности поступления материальных ресурсов;
- изучение состояния запасов материалов, в т.ч. на соответствие современным стандартам качества и медицинским инновациям;
- анализ эффективности использования различных медицинских препаратов и материалов;
- анализ движения материальных ценностей в целом и по сегментам;
- изучение причин необеспеченности учреждения материальными ресурсами;
- изыскание внутренних резервов повышения эффективности использования и взаимозаменяемости расходных материалов, лекарственных препаратов.

Особое внимание уделяется такому новому объекту управленческого анализа, как контрактные закупки. Основные цели такого анализа – обоснование выбора альтернативного способа закупки и повышение эффективности закупочной деятельности учреждения в целом. Для этого нужно при проведении оценок и контроле, форми-

ровании отчета об эффективности закупок использовать следующие аналитические разрезы:

- ценовой критерий контракта;
- способ определения поставщика, подрядчика, исполнителя (закупка у единственного поставщика, электронный аукцион, конкурс);
- закупки по дате обновления и размещения заказа, релевантности, источнику финансирования (например, республиканский бюджет республики Тыва);
- по этапам процесса закупки (работа комиссии, приостановление, закупка завершена или отменена, причины отмены закупки);
- по участию в совместных торгах на поставку шовного материала, на закупку одноразовых расходных материалов (за счет средств ОМС);

Для проведения анализа обеспеченности, потребления, движения материалов используются различные источники информации: ПФХД, отчет о его исполнении, план-график закупок, план закупок на год, внутренние отчеты о движении материальных ценностей, данные актов инвентаризаций и ревизий; данные первичного учета по материалам (товарные накладные, счета-фактуры, ведомости выдачи материалов на нужды учреждения) и другие учетные регистры.

Подводя итог, отметим высокое значение аналитических процедур в системе контрактных закупок учреждениями здравоохранения, таблица 1.

Таблица 1

Место аналитических процедур в алгоритме осуществления конкурентных закупок учреждениями здравоохранения

Этапы	Содержание
<i>1</i>	<i>2</i>
Анализ предшествующих контрактных закупок	Оценка обоснованности плана закупок МР по контрактной системе, т.е. законности, целесообразности, своевременности закупок, экономии средств и грамотности проведения закупочных процедур, оценка эффективности расходов на закупки, т.е. эффективности последующего использования закупленного оборудования, материалов и др.

1	2
Планирование закупки (непосредственно конкурентной процедуры)	<ul style="list-style-type: none"> – формирование потребностей в работах, услугах; – описание объекта закупки (подготовка технического задания); – обоснование начальной (максимальной) цены контракта; – согласование возможности осуществить закупку с Министерством Здравоохранения Республики Тыва в программе "Управление государственными закупками"; – формирование позиций плана–графика закупок через сайт закупок и дальнейшее ее согласование с Министерством Здравоохранения Республики Тыва; – опубликование позиции плана–графика в Единой информационной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (http://zakupki.gov.ru, далее–ЕИС)
Проведение процедуры определения поставщика (подрядчика)	<ul style="list-style-type: none"> – определение субъекта, компетентного в процедурах закупки; – подготовка извещения и документации о закупке, проекта контракта; – опубликование извещения, документации о закупке, проекта контракта в ЕИС
Заключение и исполнение контракта	<ul style="list-style-type: none"> – подписание контракта между заказчиком и поставщиком (подрядчиком, исполнителем); – взаимодействие заказчика и контрагента по контракту по вопросам его исполнения; – претензионная работа (в случае нарушения контрагентом условий контракта); – приемка результатов исполнения контракта; – оплата заказчиком поставленных товаров, выполненных работ, оказанных услуг; – опубликование информации о результатах исполнения контракта в ЕИС

Таким образом, качественное оказание медицинской помощи и достижение целевых показателей эффективности невозможно без полноценного обеспечения лечения пациентов современными препаратами и оптимизации расходов на медицинское и лекарственное обеспечение населения, применения современных управленческих технологий управления материальными ресурсами, стратегии ресурсосбережения.

Список литературы

1. Мельников, В.В. Государственные и муниципальные закупки: часть 1: Эволюция способов закупок в Российской Федерации : учеб. пособие / В.В. Мельников. -М.: ИНФРА-М, 2018. -165 с.
2. Киселёва, А. М., Лавров, Ю. Б. Организация и управление государственными закупками в системе здравоохранения Омской области // Вестн. Ом. ун-та. Сер. «Экономика». 2017.–№1(57).–С.188–196.
3. Чулков, А.С. Проблемы и пути повышения эффективности осуществления государственных и муниципальных закупок в субъектах Российской Федерации // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2017.–№ 14.–С.19 – 30.
4. Зайцева, О.П., Мавлина И.Н., Чистякова, О.А. Учетно–аналитическая система как инструмент повышения эффективности деятельности учреждений здравоохранения // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2015.– № 1(19).–С.150–160.
5. Зайцева, О.П., Мавлина, И.Н., Чистякова, О.А. Экономический анализ в бюджетной сфере (на примере учреждений здравоохранения): учебное пособие / ЧОУ ВПО Центросоюза РФ «СибУПК». – Новосибирск, 2015. – 156 с.

УДК 338.48

РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ ТЕМАТИЧЕСКОГО ПАРКА НА ТЕРРИТОРИИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

В.Ю. Болсуновская, магистрант

Научный руководитель: О.В. Кондратьева, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье структурирована совокупность известных подходов к созданию тематических парков, определена уникальная концепция тематического парка, обоснована необходимость его создания на территории Новосибирской области. Подобные исследования проводились ранее на общероссийском уровне в работах А.Ю. Александровой, О.Н. Терлеевой, Крутикова В.К. [1; 2,4,5]. Между тем в силу природно–климатических и географических особенностей ситуация на туристском рынке Новосибирской области может существенно отличаться от среднероссийских показателей. Исследования тематических парков Новосибирской области ранее проводились в работах Комаровой Л.К, Феденевой И.Н. [3], Голодяева К.А., в то же время в них не выявлялась необходимость создания тематического парка на территории Мошковского района Новосибирской области

Ключевые слова: туризм, туристско–рекреационные ресурсы, проект, тематический парк, экономическая эффективность.

Сфера туризма в последние переживает бурное развитие, что влечет за собой и развитие смежных областей деятельности. Одной из таких областей является индустрия развлечений, которая является достаточно крупным сектором экономики многих развитых стран. Основной задачей развития туристской индустрии является повышение эффективности использования его туристского потенциала. Особое место в мировой индустрии развлечений занимают тематические парки, которые в последнее время составили серьезную конкуренцию традиционным дестинациям.

Тематические парки важны для региона, в частности для Новосибирской области, так как их рождение и реализация сформирует новые рабочие места, что значительно улучшит уровень жизни населения, привлечет туристов и инвесторов, будет развивать внутренний туризм.

Новосибирская область расположена на юго-востоке Западно-Сибирской равнины. Развитию туризма в Новосибирской области способствует обширная транспортная инфраструктура. Новосибирск – крупнейший транспортный узел Сибири: через него проходит Транссибирская магистраль, железные и шоссейные дороги, речные пути.

Новосибирская область богата и на архитектурные, культурно-досуговые достопримечательности и развлечения. Многие из них уже являются весьма привлекательными для туристов и становятся поводом посетить Новосибирск и область. Наряду с достаточно развитым деловым туризмом и бурно развивающимся лечебно-оздоровительным туризмом в Новосибирской области высоким потенциалом для развития обладают познавательный, культурный и эко туризм.

Многие из природных достопримечательностей могут стать популярными дестинациями и внести свой вклад в развитие туризма области. К наиболее посещаемым природным достопримечательностям можно отнести: Беловский водопад, Озеро Горькое, Озеро «Лечебное», Озеро Чаны, Памятник природы «Бердские скалы», «Каменная степь», «Новый колхоз», Караканский бор.

В последние годы во всех городах России, в том числе и в Новосибирске возникают серьезные проблемы, связанные с ухудшением экологической обстановки мегаполисов. Все меньше остается мест, где жители городов могут общаться с природой, отдыхать и гулять с детьми. Отсутствие таких возможностей негативно сказывается на физическом и психическом здоровье горожан. Спрос на рекреа-

ционные услуги растет день ото дня. Концепция тематических парков активно противопоставляется концепции обычных парков аттракционов, особенно это касается сельской местности.

Территория Новосибирской области является малоосвоенной в плане туристско–рекреационного развития. Создание тематического парка на территории Мошковского района Новосибирской области на сегодняшний день является актуальным проектом. Анализ туристского потенциала села Ташара в свою очередь показал полное отсутствие конкуренции в сфере туризма, что наряду с достаточно развитой инфраструктурой села и природными особенностями, характеризует высокий потенциал для развития экологического туризма.

Село Ташара расположено в 90 км от областного центра города Новосибирска и в 30 км от районного центра Мошково на берегу реки Обь. Село возникло во второй половине XVIII века на Московско–Сибирском тракте недалеко от Умревинского острога. Численность населения Ташаринского сельсовета составляет 4043 человека. В экономике занято 1572 человека [6]. На сегодняшний день на территории села нет предприятий общественного питания и средств размещения, однако, согласно плана социально экономического Ташаринского сельсовета на 2016 год и плановый период 2017–2018 годы определены основные приоритетные направления в социально-экономическом развитии Ташаринского сельсовета, в частности:

- строительство и реконструкция объектов туристской инфраструктуры;
- строительство малоэтажного жилья; газификация;
- строительство и реконструкция общественно значимых объектов в сфере образования, культуры, физической культуры и спорта, здравоохранения и др.

Из вышеизложенного следует, что ввиду полного отсутствия конкуренции в сфере туризма и достаточно развитой инфраструктурой села, рассматриваемая территория обладает высоким потенциалом для развития эко туризма.

Целью проекта является создание конечного продукта – тематического парка, как успешно функционирующего, прибыльного предприятия, эффективное функционирование которого сможет решить следующие задачи:

- развитие экономики Новосибирской области;

- создание дополнительных рабочих мест в Новосибирской области;
- повышение инвестиционной привлекательности села Новосибирской области;
- развитие инфраструктуры Новосибирской области, путем привлечения потока туристов и инвесторов на территорию.

Срок реализации проекта – 15 месяцев.

Концепцией тематического парка выбрана культура народов Сибири. Парк будет включать в себя средства размещения, предприятия общественного питания, выставки и интерактивные площадки для мастер–классов и анимированных программ, подчиненные общей концепции. Концепция тематического парка обуславливает уникальность проекта. Кроме того существующие в Новосибирской области тематические парки (Аквапарк «Аквамарин» и Новосибирский зоопарк им Р.А. Шило) не имеют собственных средств размещения, которые являлись бы и смысловой частью парка, что подтверждает отсутствие аналогов проекта на территории Новосибирской области.

Следует отметить, что достижение основной цели проекта неизбежно повлечет за собой и решение вышеупомянутых задач, что положительно скажется на общем состоянии экономики Новосибирской области и улучшении качества жизни ее жителей.

Концепция данного парка будет основана на жизни и национальных особенностях народов Сибири, что позволит привлечь в парк не только жителей Новосибирской и соседних областей, но и туристов из других субъектов Российской Федерации, а впоследствии и туристов из других стран.

Реализация данной концепции тематического парка нацелена на возрождение традиций народов Сибири, патриотическое воспитание и популяризацию национальных традиций. Название тематического парка – «этно–парк «Сибирь». Парк будет представлять собой территорию 64900 м² (Кадастровый номер: 54:18:080401:542) использованный на основании договора аренды, на которой будет расположено 7 основных разделов парка:

1) Входная группа, включающая в себя кассы, информационные доски, стойку администрации, экскурсионное бюро ярмарку и предприятия общественного питания.

2) Жилища народов Сибири – этот раздел будет включать в себя выставочные образцы жилищ народов Сибири, разных времен, с воспроизведенными предметами быта. А также комплекс средств размещения, представленный в виде осовремененных жилищ народов Сибири, пригодных для проживания.

3) Верования народов Сибири. Этот раздел парка будет представлен в виде культовых мест различных народов. И анимированных воспроизведений обрядов различных народов.

4) Ремесла народов Сибири. Данный раздел будет включать в себя интерактивную площадку для мастер–классов по различным ремеслам.

5) Славянская культура в Сибири. Этот раздел будет отведен полностью под интерактивную выставку славянской культуры, включая мастер классы, анимированные программы, религиозные блоки, отражающие обрядовые традиции и языческого и христианского периодов.

6) Сибирь в Великой Отечественной Войне – раздел включающий в себя интерактивную выставку посвященную подвигу сибиряков в Великой Отечественной войне.

7) Современная Сибирь. Этот раздел будет территориально размещаться рядом с входной группой и замыкать круговую экскурсию по Тематическому парку. Раздел будет представлен в виде трекинга для квадроциклов и снегоходов, фото аллеи и макетов современных достопримечательности Сибири.

Для создания корпоративного стиля и разработки макетов в проектную группу будут включены дизайнер интерьеров и ландшафтный дизайнер. Кроме того в проектную группу будет включен историк, для соблюдения исторической достоверности.

В целом концепция тематического парка полностью отвечает цели и задачам проекта, однако требует более детальной проработки, что возможно только в ходе реализации проекта, так как требует экспертной оценки членов проектной команды. Кроме того некоторые разделы парка могут быть изменены или перенесены в ходе оптимизации затрат, либо на основании полученной в ходе изысканий информации. Однако реализация всех разделов тематического парка станет критерием оценки эффективности проекта.

На основании данных исследований была разработана концепция тематического парка, соответствующая природным особенностям местности, спросом на виды средств размещения в Новосибирской области и целям проекта, календарный план проекта. Осуществлена оценка возможных рисков, связанных с реализацией проекта, в частности превышение целевого уровня затрат, несоблюдение сроков реализации проекта, низкая посещаемость парка и др.

Финансирование данного проекта будет производиться с помощью частных инвестиций. Разработана смета расходов, связанных с подготовкой и реализацией проекта, включающая расходы на создание предприятия, сбор информации, строительство коммуникаций и сооружений, техническое оснащение и т.д. (общая сумма затрат составит 38695 тыс. руб.). Отметим, что для обеспечения доходности проекта и оптимального срока окупаемости, итоговые затраты на проект не должны превышать объемы затрат более, чем на 20 %.

Также была рассчитана ожидаемая доходность предприятия после реализации проекта и соответственно срок окупаемости проекта. Стоит отметить, что в ходе реализации проекта будут произведены перерасчеты расходов связанных с реализацией проекта и работой предприятия, что соответственно приведет к перерасчету и доходности предприятия. Тем не менее, целевым сроком окупаемости проекта установлено 3 года, что соответственно необходимо учитывать при перерасчетах.

Таким образом, при объеме вложений в 38.695.000 руб., средний уровень прибыли в месяц в течение 36 месяцев должен составлять не менее 1.075.000 руб. Речь, разумеется, идет о «чистой» прибыли, то есть доходе за минусом всех расходов на содержание и развитие предприятия.

Кроме того необходимо отметить, что это минимальный предел прибыли, достижение которого обеспечит лишь возвращение вложенных инвестиций, но не позволит развивать материально техническую базу предприятия. Для обеспечения показателя минимальной допустимой прибыли, была определена стоимость услуг, которая определена на основании средней стоимости подобных услуг на территории Новосибирской области и находится в прямой зависимости от реально возможного уровня посещаемости и минимального предела прибыли предприятия (табл. 1).

**Расчет целевых показателей оказания услуг
в рамках тематического парка, руб.**

№	Услуга	Стоимость	Целевое количество в месяц	Целевой доход в месяц
1	Билет взрослый	500	1200 человек	600.000
2	Билет детский и для льготных категорий граждан (инвалиды, ветераны ВОВ)	300	700 человек	210.000
3	Проживание (сутки)	2000	1000 койко-мест	2.000.000
4	Групповые экскурсии с сопровождением экскурсовода	500/чел.	200 человек	100.000
5	Продажа брендированной сувенирной продукции			300.000
6	Доход от юридических и физических лиц реализующих, предпринимательскую деятельность на территории парка на основании агентского договора (предприятия общественного питания, продажа сувенирной продукции)			500.000
7	Доход от дополнительных услуг (прокат квадроциклов и снегоходов, рыбалка, и т.д.)			650.000
8	Квест «Хижина»	42300 /игра на 9 человек	8 игр	338.400
Итого целевой доход				4.698.400
Целевой ежемесячный расход				2.327.500
Целевой НДС				845.712
Итого целевая прибыль				1.525.188
Итого целевая прибыль за минусом ежемесячного отчисления в счет вложенных инвестиций				450.181

Оценка эффективности проекта по указанным критериям будет проходить по шкале от 0 до 5:

– от 0 до 10 баллов – низкая эффективность проекта;

- от 11 до 20 баллов – средняя эффективность проекта;
- от 21 до 30 баллов – высокая эффективность проекта.

Понимание уровня эффективности реализованного проекта, позволит разработать адекватную стратегию развития тематического парка, либо его оптимизации. Кроме того такую оценку можно провести в усеченном варианте, в ходе реализации проекта, с целью представления промежуточных результатов и соответственно корректировки значимых аспектов проекта при необходимости.

В целом можно заключить, что реализация проекта тематического парка на территории Новосибирской области имеет большое значение не только для членов проектной группы и инвесторов проекта, но и для Новосибирской области в целом. Реализация проекта внесет большой вклад в развитие туризма и экономики области в целом, кроме того данный тематический парк может стать инструментом в маркетинге территории Новосибирской области.

Список литературы

1. Александрова, А.Ю. Тематические парки мира: учеб. пособие / А.Ю. Александрова, О.Н. Сединкина. М.: КноРус, 2011. – 207 с.
2. Воробьева, М.О. Проектные подходы в организации тематических парков / М.О. Воробьева // Урбанистика. – 2017. – №1. – С. 11–23.
3. Комарова Л.К., Феденева, И.Н. Туристское зонирование территории Новосибирской области как основа развития регионального туризма / Л.К. Комарова // Вестник ассоциации вузов туризма и сервиса. – 2014. – № 2. – С. 17–25.
4. Терлеева О.Н. Экономико–географические аспекты развития тематических парков в мире / О.Н. Терлеева // Вестник Национальной академии туризма. – 2009. – № 2 (10) – С. 37 – 40.
5. Крутиков В.К., Хыски, М., Станайтис С. Современные особенности развития тематических парков / В.К. Крутиков // Экономика. Социология. Право. – 2016. – №3. – С. 14–20.
6. Официальный сайт Администрации Мошковского района [Электронный ресурс]: www.moshkovo-nso.ru (дата обращения 02.02.2018).

СИСТЕМА ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ, ВЛИЯЮЩИХ НА СОКРАЩЕНИЕ СЕЛЬСКОЙ ТОРГОВЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ БЕЛАРУСИ

О.Г. Бондаренко, канд. экон. наук, доцент

Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации, г. Гомель, Республика Беларусь

В статье представлена разработанная автором система факторов внешней среды, влияющих на развитие сельской торговли Беларуси, выявлены тенденции изменения характеризующих их показателей за 2000–2016 гг., определены причины сокращения сельской торговли.

Ключевые слова: факторы внешней среды, сельская торговля, сельский населенный пункт, потребительская кооперация, тенденции изменения показателей, причины.

В данной статье представлена разработанная автором система факторов внешней среды, влияющих на развитие сельской торговли Беларуси. Вопросами исследования внешней и внутренней среды организации занимались А. А. Быков, Е. И. Велесько, О. С. Виханский, В. Д. Грибов, З. Дражек, А. П. Дурович, В. Д. Маркова, Ф. Котлер, С. А. Кузнецова, В. А. Михарева, А. И. Панов и др. [1–3, 6]. Однако авторы не пришли к единой точке зрения по систематизации ее компонент, что объяснимо многообразием факторов маркетинговой среды и необходимостью определения тех из них, которые оказывают существенное влияние на функционирование организации с учетом специфики ее деятельности. С позиции системного подхода это обосновано, так как элементный состав системы определяется целью исследования. Авторами теоретически предлагаются подходы к оценке внешней и внутренней среды организаций. Они не доведены до практического применения. Предложенная нами система факторов внешней среды развития сельской торговли получена в результате комплексного анализа статистической информационной базы Беларуси.

Торговая отрасль потребительской кооперации вносит значительный вклад в развитие торговли Беларуси в сельских населенных пунктах. Относительно республиканским значениям показателей, существенно присутствие торговой отрасли потребительской коопе-

рации на рынке сельских населенных пунктов по доле рынка (28,8 %), числу торговых объектов системы (50,93 %), числу магазинов (53,95 %), их торговой площади (62,19 %) в 2016 г.

Розничные торговые кооперативные организации выполняют социальную функцию при обслуживании 90,94 % сельского населения Беларуси на 1.01.2017 г. [4, с. 76–79].

Однако торговая отрасль потребительской кооперации теряет свои позиции на рынке сельских населенных пунктов по доле рынка, удельному весу числа торговых объектов системы в общем числе торговых объектов Республики Беларусь, их торговой площади. Особенно существенны эти потери в Минской области. Поэтому важно выявить и проанализировать факторы, приводящие к сокращению сельской торговли потребительской кооперации Беларуси.

Анализ содержания статистических сборников, представленных на сайте Национального статистического комитета Беларуси [4, 5, 7], позволил выявить семь групп факторов внешней среды, влияющих на развитие торговли в сельских населенных пунктах Беларуси: географический (территориальный), социально–демографический, экономический, культурный, научно–технический (технологический), нормативно–правовой, конкурентный.

Нами рассмотрены факторы внешней среды функционирования сельской торговли Беларуси, поддающиеся формализации. Нормативно–правовой фактор развития торговли в сельских населенных пунктах проявляется принятыми указами и декретами Президента Беларуси. Конкурентный фактор может быть изучен на этапе анализа состояния и динамики развития инфраструктуры сельской торговли.

Факторы и причины, приведшие к сокращению сельской торговли Беларуси за 2000–2016 гг. следующие:

1. Географический (территориальный) фактор.

Снижение количества сельских населенных пунктов Беларуси за 2010–2017 гг. на 327 единиц. Наиболее быстрыми темпами снижается число сельских населенных пунктов в Гомельской области (93,85 %), наиболее низкими – в Минской области (99,9 %) в 2017 г. по сравнению с 2010 г. [4, с. 24; 8, с. 13; 15, с. 26]

2. Социально–демографические факторы.

- 2.1 Численность населения.

1) Снижение численности сельского населения Беларуси за 2001–2017 гг. на 873,2 тыс. человек. Она составляет в 2017 г. 70,67 % к показателю 2001 г. Наиболее быстрыми темпами снижается численность населения в Могилевской и Гродненской областях (61,05 %). Численность сельского населения в Минской области имеет самые низкие темпы снижения (84,77 %), тенденция снижения показателя в ней приостановлена в 2016 г. [4, с. 46; 9, с. 64].

2) Снижение удельного веса сельского населения в общей численности населения Беларуси за 2001–2017 гг. на 7,8 %, в том числе по всем областям. В Минской области в 2016 г. приостановлена тенденция снижения показателя. Наиболее высокий удельный вес сельского населения в общей численности населения Беларуси в Минской области (43,4 %) [7, с. 6; 9, с. 67].

3) Снижение удельного веса сельского населения в общей численности сельского населения страны по всем областям, кроме Минской области. Самый высокий удельный вес сельского населения в общей численности сельского населения страны в 2017 г. в Минской и Брестской областях (29,39 % и 19,63 % соответственно) [7].

Причины снижения численности сельского населения следующие: естественная убыль сельского населения Беларуси, в том числе по областям, снижение численности детей в сельских населенных пунктах на 2000 чел в 2016 г. по сравнению с 2005 г. За этот период численность детей в стране увеличилась на 51,4 тыс. чел.

2.2. Возраст населения. Браки.

1) Продолжительность жизни сельского населения ниже, чем городского. В 2000 г. продолжительность жизни городского населения выше, чем сельского на 3,9 года, а в 2016 г. – на 4,5 года [4, с. 176; 11, с. 57].

2) Уменьшение числа браков среди сельского населения на 2502 в 2016 г. по сравнению с 2005 г. 3. Увеличение среднего возраста вступления в брак мужчин и женщин на 2,3 года и 2,2 года соответственно за 2005–2016 гг.

2.3. Развитие дошкольного образования.

– 49,4 % детей в возрасте 1–5 лет в сельских населенных пунктах от общей их численности охвачены учреждениями образования, реализующими образовательные программы;

– снижение обеспеченности детей местами в учреждениях дошкольного образования в сельских населенных пунктах Беларуси. На 1000 человек населения в возрасте 1–5 лет в 2016 г. приходится на 143 места меньше, чем в 2005 г.

2.4. Жилищные условия.

1) Рост количества граждан (семей), состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий в сельских населенных пунктах Беларуси, в том числе по всем областям. Наиболее нуждаются в улучшении жилищных условий граждане (семьи) в сельских населенных пунктах Минской, Гомельской, Брестской и Могилевской областей.

2) Снизилось количество граждан (семей), улучшивших жилищные условия в сельской местности Беларуси (в 2016 г. 6 % от числа семей, состоящих на учете, в 2000 г. – 20,9 %), в том числе в Витебской, Гродненской и Могилевской областях.

3) Низкая удовлетворенность домашних хозяйств жилищными условиями. По данным выборочного обследования домашних хозяйств по уровню жизни, на начало 2016 г. скорее удовлетворены жилищными условиями 39,9 % обследованных домашних хозяйств. Основной причиной неудовлетворенности жилищными условиями является отсутствие коммунальных удобств (56,6 %) [5, с. 202]. Только 65,4 % домашних хозяйств к общему числу домашних хозяйств соответствующего типа имеют центральное отопление, 77,3 % – водопровод, 73,9 % – канализацию, 60,2 % – горячее водоснабжение, 60,7 % – ванну или душ.

3. Экономические.

3.1. Безработица.

Наибольший удельный вес численности безработных, проживающих в сельской местности зарегистрирован в органах по труду, занятости и социальной защите в Минской области.

3.2. Денежные доходы населения.

1) Уровень малообеспеченности населения в сельских населенных пунктах в процентах от численности населения соответствующей группы значительно превышает уровень малообеспеченности населения в городах и поселках городского типа (10 % и 4,2 % соответственно в 2016 г.).

2) Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства ниже номинальной начисленной среднемесячной заработной платы работников Беларуси на 227,6 тыс. руб. в 2016 г. (68,4 % от номинальной начисленной среднемесячной заработной платы работников Беларуси).

3) Медианный уровень среднедушевых располагаемых ресурсов в сельских населенных пунктах Беларуси в 2015, 2016 гг. ниже республиканского значения в 2016 г. на 33,3 рубля.

4) Удельный вес домашних хозяйств, неудовлетворенных уровнем денежных доходов в общем числе домашних хозяйств в сельской местности вырос в 2016 г. по сравнению с 2005 г. на 2,8 %.

3.3. Трудоспособность населения.

Снижение численности трудоспособного населения и молодежи трудоспособного в сельских населенных пунктах. Рост числа лиц старше трудоспособного возраста. [4, с. 52–73; 10, с. 104; 17, с. 59]. Наиболее быстрыми темпами снижается численность трудоспособного населения – 75,77 % в 2017 г. по сравнению с 2005 г.

3.4. Льготы и выплаты.

Все меньше домашних хозяйств в сельской местности получают льготы и выплаты. В 2016 г. таких хозяйств на 30,5 % меньше, чем в 2000 г. Сократились льготы и выплаты на питание, оплату услуг общественного транспорта, жилья и коммунальных услуг, услуг по содержанию детей в дошкольных учреждениях и их обучению [17].

3.5. Денежные расходы.

1) Снижение удельного веса денежных расходов домашних хозяйств в сельских населенных пунктах в денежных расходах домашних хозяйств Беларуси с 2010 г. В структуре денежных расходов домашних хозяйств сельских населенных пунктов преобладают потребительские расходы (71,42 % в 2016 г.), они снижаются по сравнению с 2000 г. на 10,88 %. Растут расходы на вклады и сбережения на 4,61 % в 2016 г. по сравнению с 2000 г., на строительство и покупку недвижимости на 3,42 %, на уплату налогов, взносов и других платежей на 3,5 %.

2) Преобладание расходов на продукты питания (43 % в 2016 г.) в структуре расходов домашних хозяйств сельских населенных пунктов по основным группам потребительских расходов. Они в 2016 г.

ниже показателя 2000 г. на 16,1 %. С 2010 г. по 2016 г. снижаются расходы на непродовольственные товары.

3.6. Культурный.

Снижение показателей деятельности организаций культуры в сельской местности: число публичных библиотек, количество выданных книг и журналов, численность пользователей библиотечного фонда, число клубных учреждений.

Научно–технические (технологические).

1) Снижение удовлетворенности сельских жителей качеством услуг сотовой связи. В 2015 году 66,0 %, в 2016 г. – 59,1 % (по данным выборочного обследования домашних хозяйств по уровню жизни; в процентах к итогу) [5, с. 284]. Низкий уровень удовлетворенности качеством услуг сети Интернет. В 2015 году удовлетворены качеством услуг сети Интернет 49,4 % жителей, в 2016 г. – 49,6 % [5, с. 297].

2) Низкий удельный вес Интернет–пользователей в сельских населенных пунктах, использующих сеть Интернет для покупки товаров, получения услуг 17,1 % 2016 г. [5, с. 294].

3) Только 46,9 % домашних хозяйств имеют доступ к сети Интернет с домашнего компьютера в 2016 г.

Таким образом, на основании комплексного анализа статистической информационной базы Беларуси нами получена система факторов внешней среды, влияющих на развитие сельской торговли. Каждый фактор в этой системе имеет взаимодействие с другими. Например, развитие социально–демографического фактора определяется состоянием экономического, научно–технического, нормативно–правового и других факторов в рамках их системы. Определение тенденций изменения показателей, характеризующих развитие факторов внешней среды за 2000–2016 гг. позволило обозначить причины сокращения сельской торговли Беларуси.

Результаты исследования могут быть применимы при принятии стратегических решений по управлению развитием сельских территорий Беларуси, при разработке стратегии торговой отрасли потребительской кооперации в сельских населенных пунктах, для формирования системы показателей внешней среды, влияющих на результаты деятельности торговой организации в сельских населенных

пунктах в направлении решения проблемы методического обеспечения разработки стратегий организаций.

Список литературы

1. Бондаренко, О. Г. Формирование маркетинговых стратегий потребительской кооперации Республики Беларусь: монография / О. Г. Бондаренко. – Гомель: учреждение образования «Белорусский торгово–экономический университет потребительской кооперации», 2014. – 196 с.
2. Велесько, Е. И. Стратегический менеджмент : учеб. пособие / Е. И. Велесько, А. А. Неправский. – Минск: БГЭУ, 2009. – 307 с.
3. Грибов, В. Д. Основы бизнеса : учеб. пособие / В. Д. Грибов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
4. Демографический ежегодник Республики Беларусь / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – 442 с.
5. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь Статистический сборник. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2016. – 368 с.
6. Панов, А. И. Стратегический менеджмент : учеб. пособие / А. И. Панов. – М. : ЮНИТИ–Дана, 2002. – 240 с.
7. Регионы Республики Беларусь Социально–экономические показатели. Статистический сборник Том 1. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – 702 с.
8. Регионы Республики Беларусь Социально–экономические показатели. Статистический сборник Том 1. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2016. – 774 с.

УДК 664.66–022.51

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРУКТУР В АПК РЕСПУБЛИКИ АЛТАЙ

Р.Е. Винников, аспирант

Научный руководитель: А.В. Глотко, д-р экон. наук, доцент

Горно–Алтайский государственный университет

г. Горно–Алтайск, Россия

В статье разработана методика оценки развития структур экстра– и интраинтеграции, состоящая из трех уровней оценки экономики АПК: на уровне региона, на уровне отрасли, на уровне предприятия. Обоснована необходимость создания внутреннего кластера (интракластера) в отрасли мараловодства Республики Алтай и внешнего кластера (экстракластера) в отрасли мясомолочного скотоводства Республики Алтай и Алтайского края. Предложены инерционный и целевой сценарии развития АПК Республики Алтай до 2025 года.

Ключевые слова: интегрированные структуры, инерционный и целевой прогнозный сценарий, организационные модели.

В данной статье предлагается новая методика оценки развития структур экстра– и интраинтеграции, состоящая из трех уровней оценки экономики АПК: на уровне региона, на уровне отрасли, на уровне предприятия. Различные методики формирования интегрированных структур в АПК предлагались ранее в работах К.А. Васильева, Г.М. Гриценко, В.Ф. Стукача, Ю. Винслава [1; 2; 3, 4]. В результате апробации методики трехуровневой оценки перспектив агропромышленной интеграции определено, что максимальным потенциалом в создании крупных интегрированных структур в Республике Алтай обладает отрасль животноводства. Обоснована необходимость создания внутреннего кластера (интракластера) в отрасли мараловодства Республики Алтай и внешнего кластера (экстракластера) в отрасли мясомолочного скотоводства Республики Алтай и Алтайского края. Предложены инерционный и целевой сценарии развития АПК Республики Алтай до 2025 года.

В результате проведения сравнительного анализа автором сделан вывод, что в современных экономических условиях наиболее перспективной формой интеграционной структуры, способствующей устойчивому развитию АПК является агропромышленный кластер. Преимуществом данной формы интеграции является ее инновационный характер, предусматривающий системное синергетическое взаимодействие, как хозяйствующих субъектов, так и органов государственного управления, научных и образовательных учреждений.

На данный момент распространен подход, когда создание и формирование кластеров, в частности, при участии государства, рассматривается в пределах границ регионов (субъектов Российской Федерации). Таковую традиционную модель формирования кластеров предложено классифицировать в качестве интраинтеграционной структуры. Между тем, выделен ряд причин, в частности, развитие информационных технологий и транспортного сообщения, а также отсутствие устойчивой взаимосвязи между локализацией сельскохозяйственных предприятий и пищевой промышленности в пределах отдельного региона и эффективностью интеграционной структуры. Таким образом, актуальным является межрегиональное кластерное развитие, формирование экстраинтеграционных структур в агропромышленном комплексе российских регионов.

Под интра–интеграционными агропромышленными структурами в АПК автором предлагается рассматривать инновационно–ориентированную систему внутрирегиональных взаимоотношений между территориально–сконцентрированными хозяйствующими субъектами – сельхозтоваропроизводителями, предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности (ядро кластера), инфраструктурой, государственными органами, а также научными и образовательными учреждениями. В свою очередь под экстраинтеграционными агропромышленными структурами нами предлагается рассматривать инновационно–ориентированную систему межрегиональных взаимоотношений между хозяйствующими субъектами – сельхозтоваропроизводителями, предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности (ядро кластера), инфраструктурой, располагающимися в трансграничных регионах, предусматривающую межрегиональное взаимодействие органов законодательной и исполнительной власти, научно–образовательных учреждений.

Республика Алтай входит в состав Сибирского Федерального Округа, расположена на юге Западной Сибири и является приграничной территорией. Имеет общую границу с Республиками Тыва и Хакасия, Алтайским краем, Кемеровской областью, а также Китаем, Монголией, Казахстаном [5]. Республику Алтай в силу природно–климатических особенностей и наличия круглогодичных отгонных пастбищ традиционно относят к региону с агропромышленной ориентацией.

Анализируя структуру и динамику ВРП, можно отметить, что доля сельского хозяйства в ВРП Республики относительно стабильна и составляет в среднем за период 2012–2016 гг. – 4,72 %. Агропромышленный комплекс в целом занимает около 18 % валового выпуска продукции Республики Алтай (по данным 2016 г.).

По данным 2017 года в Республике Алтай проживает 217 тыс. человек, из них 153,7 тыс. человек являются жителями сельской местности, что составляет 70,8 % от всего населения. В этой связи правомерно утверждать, что сельское хозяйство является основным источником дохода жителей Республики [5].

Удельный вес хозяйств всех категорий Республики Алтай в производстве основных видов сельскохозяйственной продукции в Сибирском Федеральном Округе в 2016 году составил 1,71 %.

По данному показателю Республике Алтай уступает лишь Республика Тыва.

Вместе с тем с 2012 года в Республике наблюдается положительная динамика роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции. Так производство продукции сельского хозяйства в фактически действовавших ценах в 2016 году выросло по сравнению с 2012 годом на 2213 млн руб.

По показателю производства продукции сельского хозяйства на душу населения Республика Алтай, напротив, находится в числе лидеров по СФО.

В 2016 году в регионе на душу населения было произведено сельскохозяйственной продукции на сумму более 54 тыс. руб., что выше общероссийского показателя на 16 тыс. руб. и на 19 тыс. руб. выше аналогичного показателя по СФО [6].

Основными направлениями в животноводстве региона традиционно являются молочное скотоводство, овцеводство, пчеловодство.

Прослеживая показатели производства продукции животноводства в регионе с 2012 года, выявили тенденцию сокращения производства молока на 3,8 %, яиц – на 15,79 %, меда – на 38,36 %. В то же время производство скота и птицы в живой и убойной массе выросло на 14,74 и 14,65 % соответственно, шерсти – на 4,4 % (табл. 1).

Таблица 1

**Производство продукции животноводства
в хозяйствах всех категорий в Республике Алтай, 2012–2016 гг.**

Продукция животноводства	2012	2013	2014	2015	2016	2016г. к. 2012г., %
Скот и птица в живой массе, тыс. тонн	47,5	50,5	51,4	53,5	54,5	114,74%
Скот и птица в убойной массе, тыс. тонн	27,3	29,1	29,7	30,8	31,3	114,65%
Молоко, тыс. тонн	92,1	92,7	91,6	89,7	88,6	96,20%
Яйца, млн. штук	13,3	12,8	12,3	11,2	11,2	84,21%
Шерсть (в физическом весе), тонн	1114	1151	1158	1170	1163	104,40%
Мед, тонн	876	683	637	615	540	61,64%

В результате изучения существующих подходов к оценке целесообразности агропромышленной интеграции автором выявлено, что существует необходимость совершенствования методического инструментария для ее проведения. Обобщив и дополнив существующие методики рядом имеющихся методологических подходов, автором предложена методика оценки перспектив развития структур экстра- и интраинтеграции в АПК региона.

К числу факторов, определяющих рост отрасли, на наш взгляд, следует отнести возможность развития ресурсной базы, вероятность реализации инвестиционных проектов в отрасли, возможности сбыта продукции отрасли как в пределах региона, так и вне его и наличие трудовых ресурсов. Из чего следует, что второй показатель разработанной нами матрицы рассчитывается по следующей формуле 1:

$$C_i = R_i + I_i + S_i + H_i, \quad (1)$$

где C_i – потенциал роста производства в i -й отрасли региона;

R_i –ресурсный потенциал i -й отрасли региона;

I_i – инвестиционный потенциал i -й отрасли региона;

S_i – сбытовой потенциал i -й отрасли региона;

H_i –кадровый потенциал i -й отрасли региона.

Исходя из полученных значений коэффициента локализации и экспертной оценки потенциала роста отрасли формируются квадранты матрицы принятия решения о развитии интеграционных процессов в АПК региона. Предложенная методика апробирована автором на материалах Республики Алтай, в результате чего заполнена соответствующая матрица (табл. 2).

В результате апробирования разработанной автором методики на примере Республики Алтай, выявлено, что в АПК региона стратегии кластерного развития возможны к реализации в отраслях скотоводства, овцеводства, мараловодства, пчеловодства. Высокими интеграционными возможностями обладают предприятия отраслей птицеводства, овощеводства, плодоводства. Наибольшим потенциалом для создания интраинтеграционных структур на территории Республики Алтай обладает отрасль мараловодства [7].

**Матрица принятия решения о развитии
интеграционных процессов в АПК Республики Алтай**

Потенциал роста производства в отрасли	Значение коэффициента локализации отрасли	
	$k_{ri} < 1$	$k_{ri} \geq 1$
высокий	<p align="center">Квадрант 2: птицеводство ($K_{ri}=0,95$), овощеводство ($K_{ri}=0,58$), плодоводство ($K_{ri}=0,32$).</p>	<p align="center">Квадрант 1: скотоводство ($K_{ri}=2,87$), овцеводство ($K_{ri}=2,34$), мараловодство ($K_{ri}=1,03$), пчеловодство ($K_{ri}=1,06$).</p>
низкий	<p align="center">Квадрант 4: свиноводство ($K_{ri}=0,8$), кролиководство ($K_{ri}=0,54$), полеводство ($K_{ri}=0,41$), бахчеводство ($K_{ri}=0,21$), садоводство ($K_{ri}=0,1$).</p>	<p align="center">Квадрант 3: коневодство ($K_{ri}=1,98$), луговодство ($K_{ri}=1,1$).</p>

Также выявлено, что с позиций развития межрегиональных агропромышленных связей наиболее перспективно сотрудничество Республики Алтай с Алтайским краем. Практический интерес к кластерной форме пространственной организации экономики двух регионов предопределен определенными успехами в развитии животноводства Алтайского края и Республики Алтай. Кроме того, Алтайский край и Республика Алтай обладают высоким потенциалом наращивания объемов агропромышленного производства. Таким образом, нами сделан вывод, что создание экстракластера наиболее целесообразно в отрасли молочного и мясного скотоводства, так как отрасли характеризуются наибольшим вкладом в валовой продукт.

В целом по результатам анализа автором сделан вывод, что в целом агропромышленная интеграция развивается в Республике медленно и преимущественно в отрасли скотоводства. Основопологающей причиной замедления интеграционных процессов в АПК Республики является нехватка финансовых ресурсов, а также недостаточное участие органов государственной власти в формировании и развитии интеграционных структур.

С целью определения экономического результата от внедрения интра- и экстраинтегрированных структур в АПК региона нами раз-

работана соответствующая методика прогнозирования развития АПК региона на базе структур «интра» и «экстра–интеграции», основанная на сценарном подходе.

Первый этап предусматривает проведение оценки параметров инерционного сценария развития отрасли АПК с использованием пакета программ Microsoft Office – Microsoft Excel. Прогноз показателей отраслей мараловодства и скотоводства в Республике Алтай на 2018–2025 гг. был произведен с помощью линейной функции «ПРЕДСКАЗ» вида:

$$y = a + bx, \text{ где } a = \bar{y} - b\bar{x}, b = \frac{\sum(x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sum(x - \bar{x})^2} \quad (2)$$

Выявлено, что в результате инерционного развития отраслей поголовье маралов в Республике Алтай возрастет к 2025 г. на 7,2%, а поголовье КРС на 18,4 % по сравнению с текущим уровнем.

Список литературы

- 1) Васильев, К.А. Методические подходы к оценке потенциала кластеризации аграрной сферы региона / Васильев К.А. Шамин А.Е. // ВЕСТНИК НГИЭИ 5 (60) 2016 С.7–18
- 2) Гриценко, Г.М. Прогнозирование развития производственного потенциала сельских муниципальных образований: монография / Г.М. Гриценко, О.В. Борисова // Новосибирск: Издательство ИИЦ ГНУ СибНСХБ Россельхозакадемии, 2014.– 101 с.
- 3) Метелев, С.Е., Епанчинцев, В.Ю., Стукач, В.Ф. Развитие вертикальной интеграции структур в молочно–продуктовом подкомплексе АПК (на материалах Омской области): монография // Омск: Компаньон, 2016.– 263 с.
- 4) Винслав, Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Российский экономический журнал. – 1998. – № 11–12. – С. 28.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Е.С. Вторых, магистрант

А.Н. Денисова, магистрант

Сибирский университет потребительской кооперации,
Научный руководитель: М.К. Черняков, д-р экон. наук, профессор

Сибирский университет потребительской кооперации,
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск, Россия

В статье раскрыты понятия и специфические функции управления в энергетической отрасли основные позиции формирования организации энергетического менеджмента, задачи и обязанности рабочего на посту энергетического менеджера.

Ключевые слова: энергоменеджмент, энергетическое потребление, функции управления.

В данной статье предлагается введение системы энергоменеджмента на энергетических предприятиях. Различные системы энергоменеджмента предприятий энергетических предприятий предлагались ранее в работах Д.А. Грюнер, В.И. Бабич С.А. Синицына [1; 2]. Наша система отличается от систем, предложенных ранее, включением новых функций и задач в систему энергетического менеджмента.

Современное развитие рынка и кризисы в стране вынуждают предприятия разрабатывать новые эффективные способы управления и совершенствовать свои системы [3]. Энергетика – это одна из наукоемких отраслей экономики.

Управление – это «деятельность человека, включающая упорядочение, регулирование взаимодействия и создание условий для функционирования и развития» [1, с.3] объектов энергетики. На электростанциях используется такой вид управления как техническое (управление естественными и технологическими процессами).

Менеджмент в электроэнергетике – «вид профессиональной деятельности по управлению объектами и процессами в электроэнергетике, в том числе специфическими» [1, с.4] подходами производству. К таким подходам относятся: передача, распределение, реализация и

потребление электрической и тепловой энергии. Эти процессы с технологической точки зрения представляют единую систему энергопотребления и поэтому, выделяя нужные подходы, можно говорить об управлении энергопотреблением (энергетическом менеджменте) [1].

Энергетический менеджмент – это синоним управления энергопотреблением. Введение энергетического менеджмента позволяет оптимизировать объемы энергозатрат, прогнозировать и контролировать процессы выработки, транспортировки и использования необходимого количества энергоресурсов для обеспечения хозяйственной деятельности объектов. Это позволяет оценивать проекты экономии энергии, необходимых для организации. Проблема экономии ресурсов является неотъемлемой частью производства. Проекты и мероприятия по экономии энергоресурсов являются наиболее рентабельными.

Менеджмент на электростанциях реализуется через выполнение управленческих действий – функций управления.

Необходимые функции для введения системы энергоменеджмента на энергетических предприятиях:

- наличие стратегии, предусматривающей выполнение необходимых измерений, управленческих действий и ведения документации для непрерывного улучшения энергоэффективности;
- наличие отдела или подразделения, глава которого отчетывается непосредственно руководству и несет ответственность за выполнение стратегического плана;
- наличие методик, регламентов, требований относительно покупки и потребления энергоресурсов;
- наличие проектов, способных продемонстрировать непрерывное улучшение энергоэффективности;
- создание руководства энергетической эффективности, предполагающего осуществление дополнительных проектов в области энергосбережения вместе с описанием элементов системы энергоменеджмента;
- идентификация ключевых индикаторов эффективности (целевых показателей), изменение которых позволит следить за процессом повышения энергетической эффективности;
- периодичная отчетность о прогрессе, основанном на этих индикаторах и показателях [2, с.2].

Энергоменеджмент возникает с момента определения в организации ответственного лица – энергетического менеджера. Так же происходит формирование основных целей и предполагаемых результатов.

Должностные обязанности энергетического менеджера:

- участвовать в оформлении карт потребления в энергетике;
- использовать контрольно-измерительную аппаратуру и счетчики при сборании данных по потреблению энергетических ресурсов;
- составлять план по установке дополнительной контрольно-измерительной аппаратуры и счетчиков;
- собирать данные по потокам сырья готовой продукции и топливно-энергетических ресурсов;
- рассчитывать ключевые данные для повышения эффективности употребления энергии;
- внедрять меры по экономии энергии, не включающих в себя инвестирования или минимизировать их;
- оценивать и определять приоритетность мер по экономии энергии, включающих в себя более крупные инвестиции;
- участвовать в составлении схем останова оборудования, разрабатывать варианты энергообеспечения для аварийных ситуаций с прекращением энергоснабжения;
- информировать работников организации о деятельности энергетического менеджера, направленной на экономию энергии;
- внедрять инновации на новые и существующие энергоносители для увеличения эффективной работы организации;
- участвовать в разработках бизнес-планов.

У энергослужб организации очень часто нет возможности заниматься вопросами экономичного расхода энергии. К тому же в связи с экономическими кризисами в стране принятие управленческих решений становится довольно сложным процессом. В управление энергопотреблением основной задачей является понижение затрат на энергетические ресурсы.

Для совершенствования развития управления предприятия АО ДГК ГРЭС предлагаются следующие рекомендации:

- 1) включение в штатную численность и организационную структуру предприятия должности энергетического менеджера с целью орга-

низации деятельности направленной на экономию энергии и внедрения инноваций для увеличения эффективной работы организации

2) Разделение организации на отделы (центры) ЭУ (энергоуправления) с целью:

- эффективного использования энергоемких активов,
- расставления приоритетов для внедрения новых энергосберегающих технологий,
- создания условий для повышения энергоэффективности в цепи поставок,
- обеспечения целенаправленного улучшения энергетической результативности,
- сокращения затрат на энергоресурсы.

Все вышеперечисленное приведет созданию условий для повышения конкурентоспособности предприятия и обеспечит устойчивость его бизнеса [4, с.244]. Схема с предлагаемыми нововведениями управления предприятием с участием служб энергоменеджмента представлена на рисунке 1.

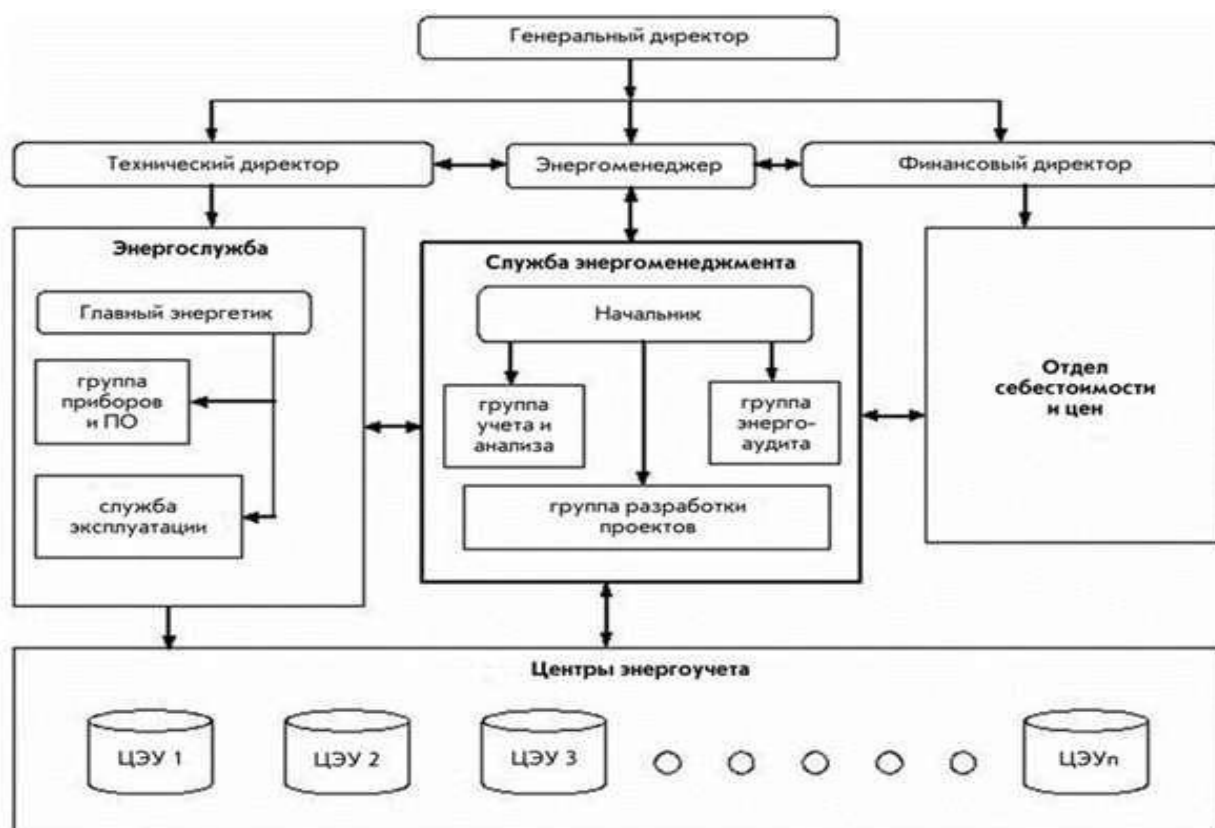


Рис. 1. Схема управления предприятием с участием службы энергоменеджмента

Таким образом, энергоменеджмент превратится в неотъемлемую часть инновационной системы модернизации организации [5, с.287].

Внедрение энергоменеджмента – это инновационное решение, связанное с модернизацией существующего производства и управления на основе использования наилучшей мировой практики в области энергосбережения и информационных технологий управления конкурентоспособностью предприятия [6, с.102]. Важно постепенно налаживать систему энергоменеджмента на предприятие во всех ее аспектах, таких как: обучение персонала, создание процедуры и структуры энергетического менеджмента, введение технического снабжения на предприятие.

Список литературы

1. Грюнер, Д.А. Энергосбережение и менеджмент предприятия. Сокращение потребления энергии без существенных затрат// Журнал С.О.К № 10–2015.–С. 2–5.

2. Бабич, В. И. Синицын, С. А. Организация системы энергоменеджмента на предприятии//Журнал С.О.К.–№22.–2016.–С. 3–6.

3. Русина, А.Г., Филиппова Т.А. Современные концепции оптимизации режимов электроэнергетических систем: материалы Объединенного симпозиума «Энергетика России в XXI веке: стратегия развития – восточный вектор», [Электронный ресурс]: <http://sei.irk.ru/symp2016/papers.html>. (дата обращения 22.01.2018).

4. Черняков, М.К. Инновационная диверсификация бизнеса / Черняков М.К., Разомасова Е.А., Арутюнян Н.В. // Инновационные технологии научного развития: сборник статей: международной научно–практической конференции (15 июня 2016 г., г. Тюмень). В 3–х ч. Ч.1. – Уфа: НИЦ Аэтерна. – 2016.– С. 241–244.

5. Черняков, М.К. Инновационная диверсификация / Черняков М.К., Чернякова М.М., Разомасова Е.А., Арутюнян Н.В. // Научный журнал «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии».– Выпуск № 6, 2016.– С. 283–287.

6. Черняков, М.К. Информационная технология управления конкурентоспособностью предприятия / Черняков М.К., Чернякова М.М., Шпетнер Т.В. // Информационные технологии в науке, управлении и образовании: материалы заочной всероссийской научно–практической конференции (14–18 марта 2016 г.). – Новосибирск: ЧОУ ВО Центросоюза РФ СибУПК, 2016.– с. 96–102.

РОЛЬ ОПЛАТЫ ТРУДА В МОТИВАЦИИ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ И СТАБИЛЬНОСТИ КАДРОВ

А.А. Дащенко, магистрант

*Научный руководитель: О.П. Зайцева, д-р экон. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

Реформы в бюджетной сфере выделили среди наиболее важных вопросы оплаты и мотивации труда персонала образовательных учреждений, повышения среднего уровня заработной платы до среднерегionalного размера. В статье раскрыты различные аспекты расчетов по оплате труда персонала общеобразовательной школы в особых условиях деятельности. Показаны особенности и основные ошибки в начислении оплаты труда учителям. Разработаны рекомендации на стимулирование труда учительского корпуса.

Ключевые слова: оплата и мотивация труда, персонал, образовательные учреждения.

Вопросы организации оплаты и мотивации труда, повышения качества расчетов в данной учетной области рассматриваются многими исследователями, специализирующимися на экономических проблемах образовательных организаций.

Так, О.П. Зайцевой предложен методический подход к оценке мотивации труда персонала государственного вуза, в котором предусматривается анализ влияния принципов эффективного контракта на результаты деятельности преподавателей [1, с. 128–129]. Однако предложенная методика не подходит для применения к особенностям труда учительского корпуса средних образовательных школ. В другой работе этого автора учитывается региональная специфика, контингент обучающихся, ограниченность ресурсной базы, что приводит многие образовательные организации к ситуациям недофинансирования, нарушения финансовой устойчивости, невозможности сбалансированного решения проблем оплаты труда и обновления материальной базы [2, с. 181].

Во многом эти проблемы присущи и исследуемому, среднему уровню образования, однако их решение зависит также от постановки бухгалтерского учета, нормативной базы по стимулированию труда учителей.

В статье А.Г. Гусятниковой и И.Е. Медушевской подробно рассмотрена система оплаты труда работников школьного образования, интерес представляет региональная дифференциация оплаты труда учителей и региональная практика начисления заработной платы педагогических работников г. Пензы, но в ней ещё не были учтены особенности перехода на эффективный контракт [3, с. 98–100].

Полезным в свете выбора наиболее верных стимулов труда современных учителей является исследование С.А. Городковой и Н.В. Медведевой, проанализировавших существовавшие в России «методики оплаты труда в контексте эффективного механизма начисления вознаграждения педагогических работников» [4, с. 139].

В настоящей статье различаются учетно-технологические и мотивационные аспекты оплаты труда в их взаимосвязи, в отличие от ранее рассмотренных подходов.

Учетно-технологические аспекты – это вся совокупность расчетов по оплате труда, поскольку учет заработной платы – самая распространённая операция в бухгалтерии образовательных учреждений, причем здесь много особенностей, связанных с категориями педагогических работников и условиями труда, видами премий, поощрений, ведением платных услуг.

Актуальным вопросом является устранение типичных ошибок при начислении заработной платы персоналу среднего образовательного учреждения.

Наиболее характерные, часто встречающиеся ошибки:

- не используются типовые формы первичных документов по оплате труда;
- не ведутся таблицы учета рабочего времени в компьютерном варианте;
- в некоторых случаях не включались в совокупный доход работающих суммы премий;
- неверно производилось начисление налога на доходы с физических лиц;
- в единичных случаях неверно рассчитывались суммы по прочим видам выплат, в том числе из–за технических сбояв.

Объем операций в условиях эффективного контракта увеличивается, поэтому работа с операциями по начислению заработной платы, проверке правильности удержаний и вычетов, начисления от-

пускных и больничных, расчеты по учебным отпускам, доплатам требует от бухгалтерской службы качественной подготовки и постоянного переобучения.

На данный момент одной из проблем результативности новой системы оплаты труда, построенной на принципах эффективного контракта, является формулировка четких критериев, указанных в Единых рекомендациях на федеральном, региональном и местном уровнях оплаты труда образовательных учреждений [3, с. 101]. Другой вопрос, требующий решения, – анализ влияния уже внедрённого механизма эффективного контракта на качество образовательных услуг и удовлетворенность местного населения уровнем этих услуг.

Исследование проведено на материалах муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения – средней образовательной школы № 31 (МБОУ СОШ № 31), находящейся в поселке городского типа Краснобродский Кемеровской области. Это одна из двух школ небольшого района, где осуществляется добыча угля и отличающегося сложной демографической ситуацией. Одной из особенностей средних образовательных школ района является то, что выплаты заработной платы осуществляются за счет средств областного бюджета.

Для объекта исследования, функционирующего в особых условиях деятельности, характерны следующие особенности:

- недостаток опытных кадров;
- высокая доля молодых учителей, получающих педагогическое образование, не имеющих достаточного опыта, стажа и категории;
- невысокий уровень средней заработной платы у молодых учителей;
- большинство педагогов работают более чем на 1 ставке;
- повышенный районный коэффициент (30%);
- предусмотрены в соответствии с нормативными документами дополнительные выплаты за оказание платных образовательных услуг (подготовка к обучению в школе, к ГИА, к ЕГЭ);
- предусмотрены надбавки за особые условия труда учителей на дому при обучении детей – инвалидов.

Фонд заработной платы учителей как основная часть расходов школы, его состав и динамика показаны в таблице 1.

**Структура фонда заработной платы учителей МБОУ СОШ № 31
за 2016–2017гг.**

Показатели	2016 г.		2017 г.		Изменение уд. веса, %
	млн. руб.	уд. вес %	млн. руб.	уд. вес %	
Заработная плата	118,9	57,8	145,8	60,3	2,5
Прочие выплаты	5,6	2,8	5,2	2,2	-0,6
Начисления	80,9	39,4	90,6	37,5	-1,9
Всего	205,4	100	241,6	100	-

За 2017 год общие выплаты по заработной плате выросли на 17,6 %, что оценивается как благоприятный фактор для обеспечения стабильности кадрового состава учителей. Действительно, МБОУ СОШ № 31 отличается низкой текучестью по основной категории работников. Следует отметить положительную динамику в росте средней заработной платы учителей: от 25,9 тыс. руб. в 2016 году до 29,6 тыс. руб. в 2017 году, то есть на 14,3 %.

Уровень материальной мотивации в, расчете на одного работника школы значительно увеличился, что оценивается положительно. Фактором для усиления мотивации труда, послужило то, что в школе был предусмотрен достаточно широкий круг стимулирующих выплат, связанных с выполнением муниципального задания.

Следует отметить, что у российских учителей динамично повышается сложность труда, поэтому вопрос материальной и нематериальной мотивации для них на данный момент остаётся одним из самых актуальных. Так, общая недельная нагрузка российских учителей составляет 46,3 час, что на 20% выше средних данных по международным исследованиям. Причем, одним из барьеров профессионального развития российских учителей, препятствующим карьерному росту является недостаточный уровень доходов, для 20,6% опрошенных, например, «слишком дорого» участвовать в выездных курсах повышения квалификации и переподготовки [5, с. 198, 201].

По нашему мнению, именно эффективный контракт позволит сохранить молодых учителей в школе, обеспечить стабильность кадрового состава, повысить оперативность вознаграждений за реальные

достижения, мотивировать решение стратегически важных задач образовательного учреждения.

В качестве заключения следует привести следующие рекомендации по совершенствованию расчетов по оплате труда на уровне школы:

– следует улучшить администрирование используемого в средних общеобразовательных школах программного продукта, так как при незначительных сбоях могут искажаться параметры начисления заработной платы (размер НДФЛ, профсоюзных взносов и др.);

– необходимо актуализировать положения о персонале, об оплате и системе премирования труда работников школы, предусмотрев новые параметры и критерии, связанные с внедрением механизма эффективного контракта. Принципиальная особенность эффективного контракта состоит в том, что эта форма договора более конкретна и детализирована, чем прежняя;

– руководству школ следует учитывать достижения лучших практик в мотивации труда и одновременно возможность рисков при внедрении эффективного контракта, связанных с субъективным преувеличением достижений учеников и «перекосами» по видам работ;

– следует контролировать, правильно ли кадровая служба школы оформляет приказы, т.к. в случае обнаружения нарушений при проведении проверок ревизоры могут не принять эти приказы и посчитать выплаты за счет бюджетных средств необоснованными.

Список литературы

1. Зайцева О.П. Современные методики бухгалтерского учёта, аудита и экономического анализа: монография / О.П. Зайцева, О.В. Усачева, О.А. Чистякова, Б.А. Шахманова: под ред. О.П. Зайцевой; ЧОУ ВО Центросоюза РФ «СибУПК». – Новосибирск, 2016. – 215 с.

2. Зайцева О.П. Основные тренды развития регионального высшего образования // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2017. № 2 (30). – С. 179–187.

3. Гусятникова А.Г. Система оплаты труда работников школьного образования: региональная практика, проблемы и пути их решения / А.Г. Гусятникова, И.Е. Медушевская // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2014. – № 1. – С. 89–105.

4. Городкова С.А., Медведева Н. В. Особенности оплаты труда педагогических работников системы общего образования: исторический аспект // Вест-

ник Забайкальского государственного университета. – 2015. – № 3. – С. 139–144.

5. Индикаторы образования: 2017. Статистические сборники ВШЭ. Персонал образовательных организаций. [Электронный ресурс]: <https://www.hse.ru/data/2017/06/29/1171183126/IO%202017.%205.%20Personal%20obrazovatel'nyh%20organizacij.pdf> (дата обращения 17.02.2018).

УДК 658.3

СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Н.В. Дегтярева, канд. пед. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрено современное состояние системы управления человеческими ресурсами на примере экспедиторской компании, условия деятельности которой сопряжены с высоким уровнем ответственности, напряженностью профессиональной деятельности и риском для всех участников дорожно–транспортных операций. Проведен анализ системы управления человеческими ресурсами и обоснованы рекомендации к ее совершенствованию.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, предприятие, персонал, движение сотрудников.

Современный этап развития экономики характеризуется особым вниманием к эффективному использованию человеческого ресурса. Роль человеческого фактора в условиях научно–технических инноваций очевидна и реально прослеживается через зависимость результатов производства от качества, мотивации и характера использования трудовых ресурсов в целом и отдельного работника в частности.

В России с 90–х гг. используется понятие «человеческие ресурсы» в основном на уровне предприятия. Данный термин характеризует с качественной, содержательной стороны кадровый состав или весь персонал предприятия (фирмы, учреждения, организации), трудовые ресурсы или рабочую силу отрасли, территории региона, страны в целом. Качество трудовых ресурсов определяется общей и профессиональной трудоспособностью, трудовым потенциалом работников (психофизиологической, социально–демографической, про-

фессионально–квалификационной, личностной и организационной составляющей).

В поисках эффективных способов управления персоналом был проведен анализ системы управления человеческими ресурсами на современном предприятии.

ООО «Группа Компаний Энергия Транс» является одним из ведущих экспедиторов на Сибирском транспортном рынке. Компания предоставляет весь спектр услуг, связанных с перевозкой грузов на железнодорожном, автомобильном, водном и авиатранспорте, доставляя их в любую точку России, СНГ и мира «от двери до двери». Компания имеет региональные представительства в Москве, Владивостоке, Кемерово, что позволяет сократить сроки перевозок и увеличивать спектр оказываемых услуг. Компания экономически эффективна, объем перевозок растет, показатели рентабельности также увеличиваются. Объем грузоперевозок достаточно велик, то есть требует согласованных действий достаточно большого количества людей.

В данном исследовании оценка состояния системы управления человеческими ресурсами осуществлена по направлениям: обеспечение здоровья и безопасности персонала на маршруте (водители и экспедиторы) в области автомобильных перевозок; управление безопасностью и здоровьем персонала офисных работников организации (условия труда, микроклимат и т.д.).

На рисунке 1 приведена структура кадров ООО «ГК Энергия Транс». Очевидным является, что нормы управляемости соблюдены, структура персонала оптимальна, а количество руководителей, специалистов и работников характерно для организаций подобного уровня. Количественно трудовой потенциал достаточно высок.

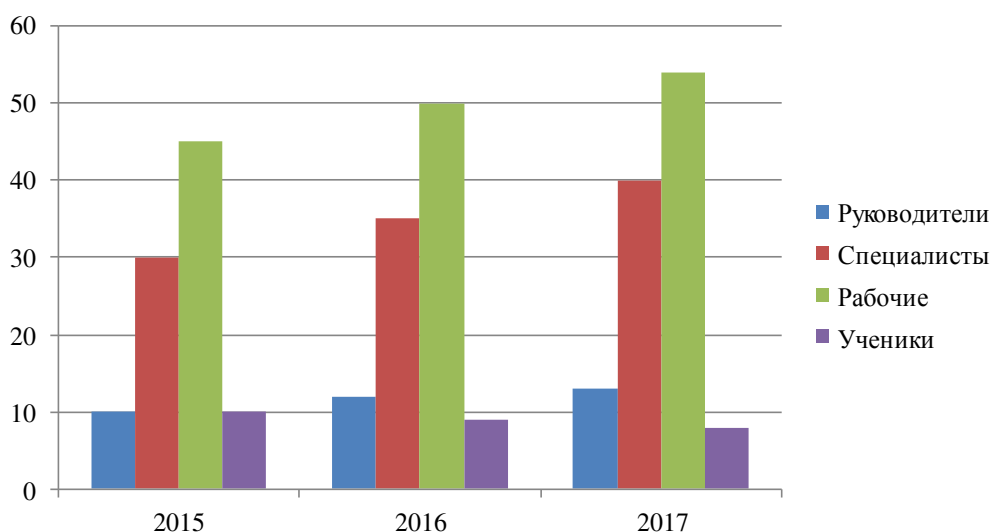


Рис. 1. Структура и численность персонала ООО «ГК Энергия Транс» в 2015 – 2017 гг., чел.

На рисунке 2 приведена структура персонала по возрасту за рассматриваемый период.

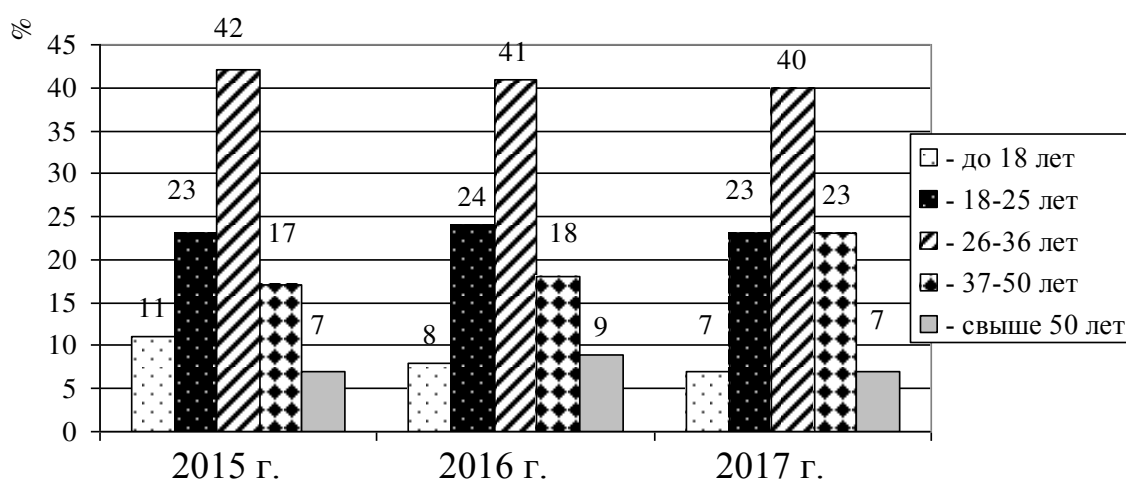


Рис. 2. Структура персонала по возрасту в 2015–2017 гг., чел.

Таким образом, в 2015 году состав кадров составляли молодые специалисты в возрасте 26 – 36 лет (42 %), а в возрасте 37–50 лет – 17 % работников. Количество молодых специалистов за рассматриваемый период снизилось до 40 % и увеличилась доля людей в возрасте 37 – 50 лет с 17 % до 23 %, что свидетельствует о «старении» кадров. В то же время, наличие в организации «возрастных» и молодых сотрудников создает потенциальные возможности ротации кад-

ров, карьерного роста, формирования системы наставничества, а «ученики» (от 18 лет) формируют кадровый резерв организации.

В организации относительно небольшая текучесть кадров. За 3 года уволилось 19 человек (около 5 %) в год, повышение текучести кадров наблюдалось в 2017 году, что связано с посткризисной «эйфорией» у части работников, решивших сменить сферу деятельности.

Более детально причины увольнения представлены на рисунке 3. Одной из причин увольнения работников является их неудовлетворенность оплатой труда и отсутствие возможности профессионального роста. В основном уволившиеся были специалисты, что приведет к ослаблению кадрового потенциала организации, а также свидетельствует о недоработках в системе материальной и нематериальной мотивации труда.

В целом же структура кадров достаточно стабильна и может служить основой для формирования эффективной команды.

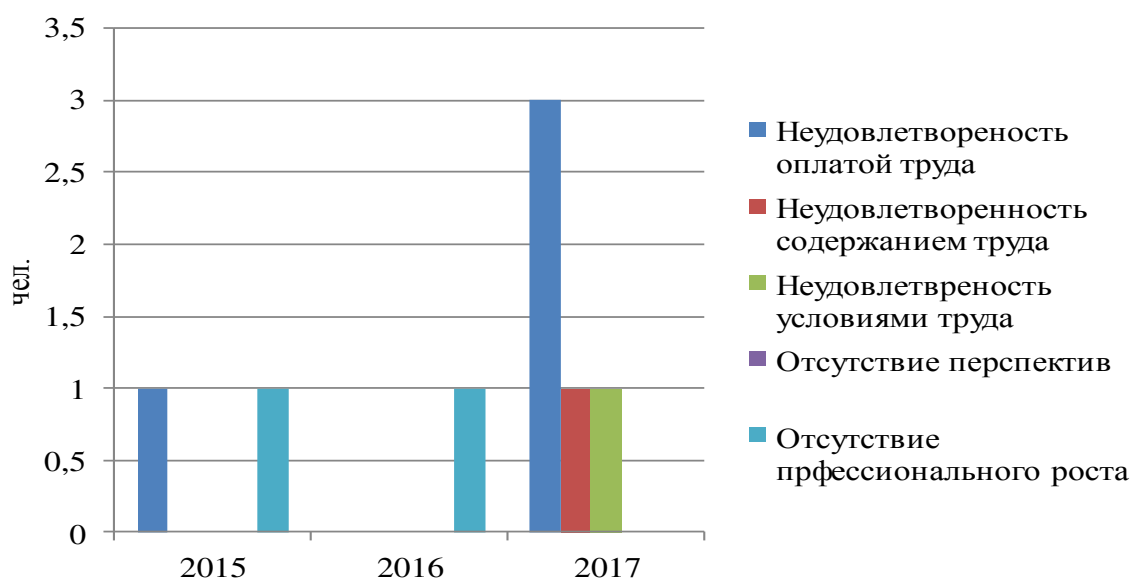


Рис. 3. Основные причины увольнения работников ООО «ГК Энергия Транс», чел.

В организации около 50 % сотрудников имеют среднее специальное образование. Растет доля численности работников с высшим образованием (с 21 % в 2015 году до 30 % – в 2017), что позитивно. В то же время может усложнить систему мотивации, т.к. при неэффективном управлении способствует дополнительному увольне-

нию специалистов в силу несоответствия уровня образования выполняемой работе.

Таким образом, анализ движения и структуры персонала позволил сделать следующие выводы: в целом предприятие укомплектовано кадрами, а структура персонала практически неизменна; возрастной и образовательный состав персонала составляет высокий кадровый потенциал; присутствие различных возрастных групп позволяет осуществлять эффективную ротацию и создавать кадровый резерв.

В тоже время, по данным устного опроса, выяснилось, что руководителями слишком много внимания уделяется субъективным факторам оценки труда (жалобы, наблюдение, прием знакомых и т.д.); имеются проблемы системы мотивации и расстановки персонала, что влечет увольнение работников.

Далее рассмотрим результаты анализа подсистемы управления персоналом – «управление условиями труда и здоровьем персонала» по критерию «статистика аварийности и профессиональных заболеваний у водителей».

ООО «ГК Энергия Транс» располагает парком 20 тонных автомобилей, которые относятся к источникам повышенной опасности.

Из таблицы 1 – Динамика ДТП по вине сотрудников ООО «ГК Энергия Транс» за 2015–2017 гг. видно, что ущерб компании в 1166 тыс. руб. достаточно велик (при стоимости нового автомобиля примерно в 2500 тыс.руб.). Тем более причиной ДТП стали события, которых можно было избежать, если отладить систему медосмотров и допусков водителей на линию.

Таблица 1

Динамика ДТП по вине сотрудников ООО «ГК Энергия Транс» за 2015–2017 гг.

Дата ДТП	Участники и место аварии	Причина ДТП (по результатам материалов ГИБДД)	Ущерб
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
12.02.2015 г.	Автомобиль Volvo FH 13 Mazda 6. Участок Ордынского шоссе.	Выезд водителя Вольво на встречную полосу вследствие снижения давления и плохого самочувствия.	Восстановление автомобиля – 650000 руб. Ущерб автомобилю Мазда – 250000 руб. Потери в грузе – 8000 руб. Потери вследствие простоя (1 месяц) – 120000 руб.

1	2	3	4
22.03.2015 г.	Автомобиль MAN, сход с трассы, перевернулся, повреждение ограждения трассы. Трасса Новосибирск – Барнаул	Сход с трассы вследствие переутомления водителя, слабое зрение у водителя автомобиля.	Ремонт – 55000 руб. Ограждение и штраф – 23000 руб. Простои (0,5 мес.) – 60000 руб.

Данная проблема побуждает проанализировать причины заболеваний водителей организации (табл. 2). Это вполне обосновано, т.к. здоровье рассматривается современными экономистами как экономическая категория [1, с.97].

Таблица 2

Статистика заболеваний водителей ООО «ГК Энергия Транс» в 2015–2017 гг., чел.

Причины	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%
Профессиональные заболевания	12	32	14	33	15	33,3
Простудные заболевания	22	59	26	62	26	57,8
Обострение хронических заболеваний	3	8	2	5	4	8,9
Итого	37	100	42	100	45	100,0

Как видно из таблицы 2, увеличивается количество профессиональных, простудных и хронических заболеваний, что приводит к негативным для организации последствиям в виде ДТП и простоев. Потери от профессиональных заболеваний водителей представлены в таблице 3.

Таким образом, потери от заболеваний составили для исследуемой организации 1304 тыс. руб., что в совокупности с потерями от ДТП составляет около 2470 тыс. руб. С учетом того, что вложения в профилактику заболеваний и на спортивно–оздоровительные мероприятия относительно невелики и, более того, могут нести мотивационный эффект, необходимо принимать меры по более эффективному управлению здоровьем персонала как важным фактором качества трудовых ресурсов.

Финансовые потери ООО «ГК Энергия Транс» вследствие профессиональных заболеваний водителей за 2015–2017 г.г., тыс. руб.

Профессиональные заболевания	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Профессиональные заболевания	261	280	286
Простудные заболевания	112	123	123
Обострение хронических заболеваний	45	36	38
Итого:	418	439	447

В целях совершенствования системы управления человеческими ресурсами можно предложить следующие мероприятия: обеспечение безопасности труда водителей посредством прохождения регулярных медосмотров, внедрения регламентированных законодательством регистров учета; регламентация режима труда и отдыха водителей; обеспечение технического контроля при выпуске автомобилей на линию; создание системы управления здоровьем сотрудников, что позволит повысить их мотивацию и лояльность к компании.

Список литературы

1. Аймагамбетов, Е.Б., Раисов, Э.М. Здоровье как экономическая категория на рынке медицинских услуг / Аймагамбетов, Е.Б., Раисов, Э.М. // Известия УрГЭУ.–2011.–С.96–102.

УДК 339.137.22

**ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ
СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Н.В. Дегтярева, канд. пед. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье проведена оценка конкурентных преимуществ современного предприятия мороженого Новосибирской области ООО «Полярис», сделан ряд рекомендаций по совершенствованию стратегической политики инновационного предприятия.

Ключевые слова: конкуренция, инновационная конкурентоспособность предприятия, экономическая эффективность, инновационная стратегия.

В роли основного показателя, отражающего инновационную деятельность предприятия, воспользуемся понятием инновационной конкурентоспособности, позволяющей получить на рынке главное конкурентное преимущество за счет проведения инновационной деятельности.

Объектом исследования стал один из крупнейших производителей мороженого в Новосибирской области ООО «Полярис» («Новосибирский Хладокомбинат»). За последние годы компания реализовала три крупных проекта по модернизации оборудования, в частности, дополнительное для производства из «Тетрапак», с максимальной мощностью более 5000 тонн в год, что позволило увеличить общую мощность до 15 тыс. тонн в год. В настоящее время компания производит более 82-х видов мороженого под 25-ю зарегистрированными товарными знаками. Каждая марка мороженого, предназначена для определенной группы потребителей. Работниками компании было получено более 15 медалей на международной специализированной выставке «Мир Мороженого и Холода», мороженое компании входит в федеральный список программы «100 лучших товаров России» [1].

У ООО «Полярис» солидные конкуренты, поделившие рынок мороженого следующим образом: значительная часть рынка принадлежит компании ООО «Инмарко», где доля рынка составляет 28,7 % (объем продаж 90800 тонн); у ООО «Гулливёр» доля рынка 9,5 % (объем продаж 312000 тонн); группа компаний «Русский Холод» обслуживает 15,2 % рынка мороженого при объеме продаж в 56100 тонну [2].

В таблице 1 представлены данные сравнительной оценки конкурентоспособности основных конкурентов ООО «Полярис», проведенной группой независимых экспертов.

Таблица 1

Сравнительная оценка конкурентоспособности на 2017 г.

Факторы конкурентоспособности	Фирма ООО «Полярис – экспорт»	Главные конкуренты		
		ООО «Инмарко»	ООО «Гулливер»	Группа компаний «Русский Холод»
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
<i>Товар</i>				
Качество	4	5	4	5
Технико–экономическое положение	4	5	4	5
Престиж марки	4	5	4	5
Имидж предприятия	5	5	5	5
Уровень обслуживания	5	5	4	5
Сопутствующие услуги	4	4	4	4
Уникальность товара	5	5	5	5
Дополнительные услуги	4	4	4	4
Надежность фирмы	5	5	4	5
Претензии по качеству	5	5	3	4
<i>Цена</i>				
Продажная	4	3	4	4
Процент скидки с цены	4	4	4	4
Сроки платежа	5	5	5	5
Условия предоставления кредита	4	5	4	5
Условия финансирования покупки	4	4	4	4
<i>Каналы сбыта</i>				
Формы сбыта:				
Прямые продажи	5	5	5	5
Привлечение посредников	5	5	4	4
Степень охвата рынка	3	5	4	5
Наличие филиалов	3	5	4	5
<i>Продвижение товара на рынок</i>				
Реклама:				
Для потребителей	5	5	4	5
Для посредников	4	5	4	5
Индивидуальная продажа				

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
Стимулирование потребителей	5	5	5	5
Подготовка персонала	5	5	5	5
Продажа через Интернет	3	4	3	3
Общее количество баллов	112	113	100	111

Очевидно, что наибольшее количество баллов набрала компания ООО «Инмарко–трейд», следом за ней следует ООО «Полярис».

Многоугольник конкурентоспособности (рис.1) наглядно демонстрирует достаточно устойчивое, но не идеальное положение компании. При хорошей концепции и достаточном финансировании, не выгодно показали себя крайне важные характеристики конкурентоспособности, такие как качество продукции, престиж марки и цена товара.

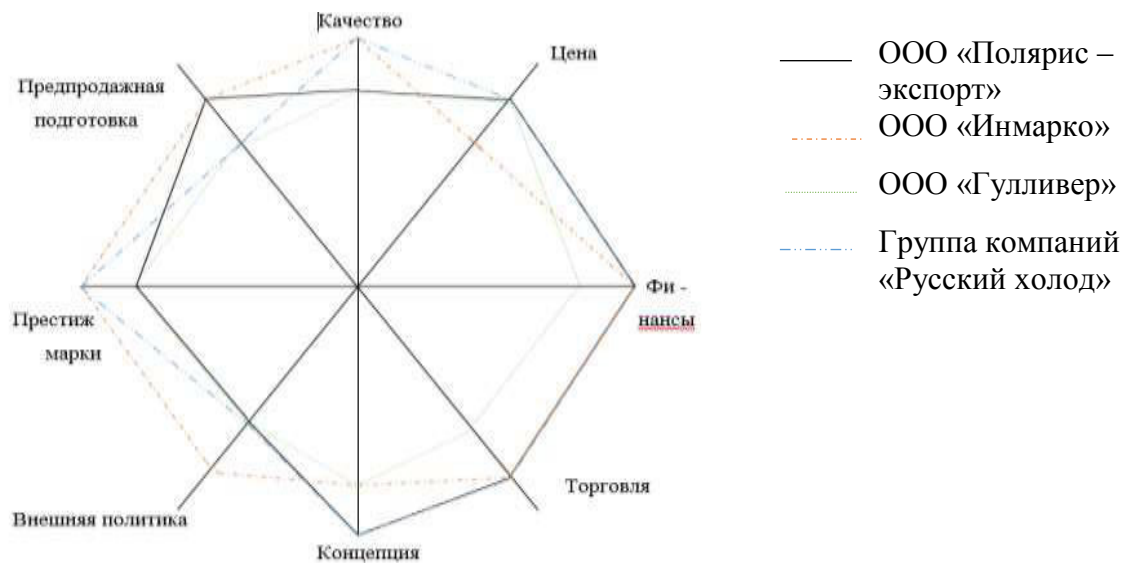


Рис. 1. Многоугольник конкурентоспособности

По данным на 2017 год, целевой аудиторией на Новосибирском рынке мороженого являются потребители в возрасте от 12 до 65 лет, со средним и высоким уровнем достатка (рис. 2).

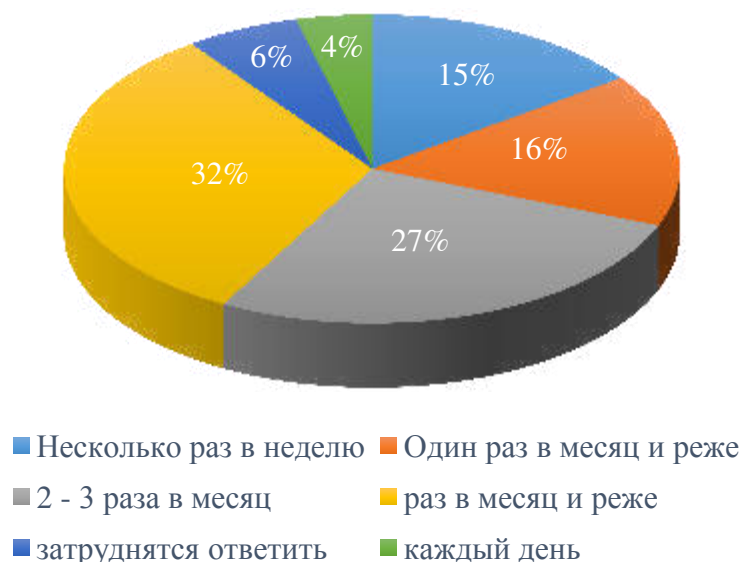


Рис. 2. Аудитория потребителей мороженого в возрасте от 12 до 65 лет, в %

Таким образом, треть покупателей употребляет продукцию раз в месяц и реже. Всего 4 % потребителей предпочитают мороженое каждый день. Из-за сезонности товара, данный показатель варьируется.

При оценке конкурентоспособности экспертов интересовал уровень нормативных параметров [3], в частности «значение качества ООО «Полярис» – 4; «значение качества ближайшего конкурента ООО «Инмарко–трейд» – 5; «средняя цена продукта на рынке» – 45 руб.; «средняя цена за покупку товара с семьи» – 180 рублей; «себестоимость товара за одну штуку» – 33 руб.; «коэффициент продаваемости бренда» – 0,73; «соответствие потребительского спроса» – 0,57; «коэффициент известности марки ООО «Полярис» – 0,68.

После исследования рынка и опроса потребителей, экспертами рассчитывалась общая конкурентоспособность и ряд вспомогательных факторов: качество, цена и степень развития бренда по формуле 1.

$$КСП = (Кк + (1 / Кц)) \times Кбр, \quad (1)$$

где КСП – уровень конкурентоспособности анализируемых товаров на определенном сегменте рынка;;

Кк – коэффициент конкурентоспособности продукции с точки зрения параметров качества;

K_p – коэффициент конкурентоспособности продукции и затрат;
 $K_{бр}$ – индекс развития бренда.

Следующий этап расчет коэффициента конкурентоспособности продукции по формуле (2).

$$K_k = P_i / P_{ik}, \quad (2)$$

где P_i – значение показателя качества оцениваемого товара;

P_{ik} – значение показателя качества аналога, конкурента.

Далее коэффициент ценовой политики по формуле (3).

$$K_c = (C_p + C_z) / D_{нас}, \quad (3)$$

где C_p – фактическая цена продукта на рынке;

C_z – цена работы товара в течение определенного периода времени;

$D_{нас}$ – сумма затрат на покупку товара в расчете на 4-х членов семьи.

С помощью формулы (4) рассчитывался индекс развития бренда.

$$K_{бр} = K_{пм} \times K_{сзп} \times K_{изв}, \quad (4)$$

где $K_{пм}$ – фактор продаваемости бренда;

$K_{изв}$ – коэффициент известности марки.

По формуле (5) определен фактор продаваемости бренда.

$$K_{пм} = P_p / P_{отр}, \quad (5)$$

где $K_{сзп}$ – коэффициент соответствия потребительского спроса.

Таким образом, $K_k = 4 / 5 = 0,8$; $K_c = (45 + 33) / 180 = 0,43$;
 $K_{бр} = 0,66 \times 0,57 \times 0,68 = 0,25$; $K_{пм} = 100 / 150 = 0,66$. В итоге
 $KСП = (0,8 + (1 / 0,43)) \times 0,25 = 0,78$.

Оптимальная доля конкурентоспособности товара и ее значимость на рынке составляет 1, так как полученное значение равно 0,78, то можно с уверенностью утверждать, что товар является конкурентоспособным. Однако, существуют угрозы, при которых продукт может стать менее востребованным у потребителя. Для того, чтобы избежать подобных неурядиц, компания приобрела современное инновационное оборудование, с увеличенной мощностью производства, быстротой действия и небольшими затратами.

На основании проведенного исследования можно предложить ряд мероприятий по улучшению показателей конкурентоспособности ООО «Полярис»:

- целесообразно расширение филиалов и, следовательно, увеличение доли рынка;
- необходимо совершенствование рекламы;
- расширение ассортимента продукции;
- введение в штат должности «менеджер по продвижению».

Предприятие ООО «Полярис» существует на рынке как известный бренд, обладает фирменными магазинами – киосками, в качестве метода торговли используется оптовая поставка, с дальнейшей розничной продажей потребителям. В общей доле рынка компания занимает позицию, при которой дальнейшее расширение необходимо, что дает надежду выйти на мировой рынок в индустрии мороженого.

Список литературы

1. Компания «Полярис – экспорт» [Электронный ресурс]: <http://polaris.su> (дата обращения 08.03.2018).
2. Способ производства мороженого [Электронный ресурс]: <http://www.findpatent.ru> (дата обращения 08.03.2018).
3. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]: <http://www.cfin.ru> (дата обращения 08.03.2018).

УДК 336.221

ВВЕДЕНИЕ ПРОГРЕССИВНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ЗА ИЛИ ПРОТИВ?

Ё.М. Джамолов, студент

С.В. Руденко, студент

Научный руководитель: С.А. Дроздова, канд. психол. наук, доцент

Сибирский институт управления РАНХиГС,

г. Новосибирск, Россия

В статье рассматривается возможность внедрения прогрессивной системы налогообложения в России. Авторами представлены шкалы налогообложения используемые в различных странах. Проанализированы положительные и отрицательные стороны применения прогрессивной шкалы налогообложения.

Ключевые слова: прогрессивная шкала налогообложения, плоская шкала, подоходный налог

Достаточно заметный разрыв между бедными и богатыми слоями населения – одна из важнейших проблем, которая в свою очередь должна решаться институтом государственной власти. В связи с чем государство предпринимает меры по равномерному распределению ресурсов между всеми слоями населения для сокращения разрыва [7].

Одной из важнейших проблем для экономики России является недостаточный уровень покупательского спроса. Иными словами, у большей части населения России недостаточно или вообще практически отсутствуют средства для приобретения необходимых благ и удовлетворения даже жизненно важных потребностей. Одной из причин данной проблемы является нерациональное и неэффективное распределение ресурсов домашними хозяйствами, а не сколько их отсутствие. Проблема может быть решена, в том числе совершенствованием сбора подоходного налога, предложена исследователями Ю. А. Тихоновым, О. Е. Пудовкиной[6].

В последние годы вопрос о принятии прогрессивного налогообложения для НДФЛ крайне актуален. Многие сторонники данного вида налога считают, что это приведёт к выравниванию доходов, что также снизит разрыв между бедными и богатыми, одну из вечных и заметных общественных проблем для любого государства и общества в целом.

Данная статья отражает актуальный анализ целесообразности, достоинств и недостатков прогрессивной шкалы налогообложения для подоходного налога (в России в частности НДФЛ) в условиях Российской Федерации. Ранее данный вопрос рассматривался либо с акцентом исключительно на положительные или отрицательные стороны, либо без учета особенностей и актуальной картины налогообложения и экономики в России. Прогрессивная шкала рассматривалась ранее Ю.А. Тихоновым, в статьях Клемезь Т.Н. и Вахтиной М. А. [3; 4; 6]

В 2017 году Государственная Дума Федерального Собрания отклонила 2 законопроекта о прогрессивной шкале НДФЛ. На данный момент партия «Справедливая Россия» повторно внесла в Госдуму законопроект о прогрессивной шкале налогообложения. В законопроекте предлагают установить двухуровневую прогрессивную шкалу налога на доходы, сохранить 13 %-ную ставку НДФЛ для физиче-

ских лиц, которые зарабатывают до 24 млн. рублей в год. Если выше 24 млн. рублей в год – 18 %-ную ставку [2].

Авторы настоящей статьи попробовали ответить на следующие вопросы: нуждается ли в этом экономика России и так ли необходимо введение прогрессивной шкалы НДФЛ? К чему может привести введение прогрессивной шкалы НДФЛ? Как отреагирует на это российское общество? Отмечая при этом отрицательные и положительные стороны прогрессивной системы налогообложения.

Как известно, существует мнение, что прогрессивная ставка налога является показателем высокоразвитых стран, а плоская – характерна для стран со слабым уровнем экономики [6].

В докладе, посвящённом «Стратегии–2020», академики РАН также согласились с этим мнением. РАН предлагает вернуться к прогрессивному обложению доходов, что должно стать одной из мер, направленных на экономическое развитие России.

На практике, во многих развитых странах используется прогрессивная шкала налогообложения. Например, в Швейцарии существует 10–ступенчатая модель для одного человека и 14–ступенчатая модель для супружеских пар. В таблице 1 представлены экономически развитые страны, использующие прогрессивную шкалу.

Таблица 1

**Экономически развитые страны,
использующие прогрессивную шкалу налогообложения**

Страна	Минимальная – максимальная ставка, %
Австралия	0 – 47
Австрия	0 – 50
Бразилия	15 – 27,5
Великобритания	0 – 45
Германия	14 – 47,5
Дания	38 – 55,6
Китай	3 – 45
США	0 – 39,6
Финляндия	8,5 – 51,5
Франция	0 – 50,3
Швеция	0 – 56,9
Япония	5 – 50,84

Как видно из таблицы 1, в большинстве из развитых стран, использующих прогрессивную шкалу, существует необлагаемый подоходным налогом минимальный годовой заработок.

Что же касается плоской шкалы НДФЛ, то кроме России она используется и в других странах. Приведём в таблице 2 страны, использующие плоскую шкалу.

Таблица 2

Страны, использующие плоскую шкалу налогообложения

Страна	Основная ставка, %
Россия	13
Грузия	20
Эстония	20
Латвия	23
Украина	18
Чехия	15
Словакия	25
Румыния	16
Казахстан	10

Плоская шкала НДФЛ в реалиях позволяет сократить ресурсы и в целом упростить сбор налоговых поступлений, однако данная простота в сборе плоского подоходного налога не более, чем миф или отговорка. В данном случае стоит отметить ситуацию с подоходным налогом в Китайской народной республике, где численность населения максимальная среди стран мира. При этих условиях достаточно успешно и эффективно функционирует прогрессивная 7 ступенчатая прогрессивная система НДФЛ, в которой минимальной ставка составляет 3 %, максимальная же 45 %. При этом данная модель смогла в совокупности с другими особенностями и политикой государства привело к устойчивому росту экономики, несмотря на мировую конъюнктуру в виде глобального экономического кризиса.

Главным преимуществом прогрессивной шкалы является то, что она обеспечить снижение расслоения между богатыми и бедными.

В настоящее время в руках 10 % населения России сосредоточено 90 % ресурсов. Увеличение ставки на 5 % для тех, кто зарабатывает больше 20 млн. рублей в год не станет катастрофическим,

что в свою очередь поможет сократить социальную пропасть между разными слоями населения.

В современной России отсутствует средний класс, или просто представлен в малом количестве, а средний класс является двигателем экономики. По оценкам Института социологии РАН, к среднему классу в России можно отнести около 20 % россиян, но по мнению российских экономистов к этой прослойке можно отнести лишь 7 % населения. Для сравнения в США средний класс составляет порядка 50 – 60% [5].

Введение прогрессивной шкалы может увеличить поступления в бюджет. По словам депутатов, партии «Справедливая Россия», прогрессивная шкала приведет к росту налоговых поступлений на 200 миллиардов рублей.

Внедрение прогрессивной шкалы подоходного налога способствовало бы снижению уровня социальной напряженности, который сейчас достаточно высок. Негодования народа высокими доходами олигархов растёт с каждым днём. Однако у прогрессивной шкалы налогообложения есть и свои минусы, которые мы рассмотрим далее.

Как известно, в соответствии со ст. 224 Налогового кодекса РФ налог на доходы физических лиц взимается по ставке 13 % в зависимости от уровня дохода. [1]

До этого же налог на доходы физических лиц был прогрессивным и составлял от 12 % до 30 %. При этом переход на плоскую шкалу тогда был обусловлен и желанием повысить конечную сумму оплаты в бюджет и сокращения так называемой серой или теневой экономики.

Вопрос, ставящий под сомнение рациональность введения прогрессивной шкалы налогообложения, сохраняется и на данный момент. Налогоплательщики будут всегда стремиться снизить свое бремя любыми законными и не совсем законными способами, а проблема эффективности государственного контроля также значительна. Поэтому, основным требованием при введении прогрессивной шкалы становится четко организованный и качественный контроль государства в лице уполномоченных органов исполнения законодательно установленных ставок, порядка отчетности, а также пресечение различных налоговых лазеек.

При этом уклонение от уплаты налога в большей части будет именно у людей с наибольшим доходом, а бремя в большей части ляжет на средний класс, развитие которого в России одна из важных задач государства.

Также среди минусов можно отметить потенциальное сокращение сбережений (лица с высоким уровнем достатка, как правило, имеют низкую предельную склонность к потреблению). Уменьшение налогового давления же приведет к росту сбережений, что будет стимулировать экономический рост.

Кроме того, при прогрессивной шкале налогообложения уменьшается стимул к труду, профессиональному росту и развитию многих отраслей производства. Имеет ли смысл тратить большое количество времени и сил на труд и развитие, если в результате заметная часть заработка придется уплатить в бюджет.

Объем внутренних инвестиций также претерпит сокращение, что способно также «подкосить», например, российский рынок ценных бумаг, который и так находится на стадии формирования и развития.

Таким образом, полагаем, что с введением прогрессивной шкалы налогообложения, помимо всего прочего, может произойти так называемая «утечка мозгов», что для российской практики уже знакомое явление. Высокие ставки могут стимулировать население с высоким доходом как минимум стараться получать свои доходы в странах с более лояльной системой налогообложения, как максимум становиться и налоговым резидентом другой страны или даже иммигрировать. Во многом это может затронуть и важные для развития страны кадры: высококачественных медицинских работников, предпринимателей и известных представителей творческой сферы.

В результате выбор прогрессивной или плоской шкалы налогообложения зависит от многих факторов и, в первую очередь, целей, которые преследует государство в рамках налоговой политики. В условиях России прогрессивный налог один из возможных и требующихся для сокращения диспропорций между слоями населения и пополнения бюджета, однако данное нововведение потребует значительных усилий по организации и, что самое главное, контролю за исполнением налогового законодательства с прогрессивной шкалой.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая // СПС «Консультант Плюс».
2. Официальный сайт партии «Справедливая Россия» [Электронный ресурс]: <http://www.spravedlivo.ru> (дата обращения 21.02.2018).
3. Вахтина, М. А. Прогрессивное налогообложение как инструмент обеспечения стабильности бюджетной системы // Актуальные проблемы экономики и права. 2016. Т. 10, № 2. С. 68–79.
4. Прогрессивное налогообложение прибыли и его целесообразность [Электронный ресурс]: <https://cyberleninka.ru/article/n/progressivnoe-nalogooblozhenie-pribyli-i-ego-tselesoobraznost> (дата обращения: 09.03.2018).
5. Стратегия–2020: Новая модель роста – новая социальная политика [Электронный ресурс]: <http://2020strategy.ru/data/2012/03/13/1214585985/itog.pdf> (дата обращения 21.02.2018).
6. Тихонов, Ю. А. Преимущества прогрессивного налогообложения физических лиц / Ю. А. Тихонов, О. Е. Пудовкина // Научно–методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 17. – С. 741 – 745.
7. Эксперты отметили рост разрыва между доходами богатых и бедных россиян [Электронный ресурс]: <https://ria.ru/society/20170814/1500326823.html> (дата обращения 21.02.2018).

УДК 338.48:332.12

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТУРПРОДУКТА БЕЗБАРЬЕРНОГО ТУРИЗМА ДЛЯ СТАРОПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ

О.С. Дисупова, студент

Научный руководитель: Е.А. Мытарева, канд. геогр. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации,

г. Новосибирск, Россия

В статье рассматривают вопросы, связанные с разработкой туров безбарьерного туризма для Новосибирской области, как одного из старопромышленных районов РФ. Приводятся результаты исследования по выявлению особенностей формирования турпродукта для лиц «третьего» возраста с учетом их психолого–физиологических особенностей.

Ключевые слова: старопромышленный район, социальный туризм, безбарьерный туризм, турпродукт, лица «третьего» возраста.

Туристская индустрия как системообразующая отрасль Российской Федерации является важным механизмом воздействия на

социально-экономическое развитие всего общества. В настоящий момент туризм является одним из важных направлений оживления экономики, особенно для районов старопромышленного развития (далее – СПР).

Туризм выступает в качестве катализатора социально-экономического развития СПР. Он оказывает стимулирующее воздействие на развитие таких сфер экономической деятельности, как услуги специализированных средств размещения, транспорт, связь, торговлю, производство сувенирной продукции, общественное питание, переработку сельскохозяйственной продукции, строительство и т.д.

В настоящее время люди стали больше пользоваться *туристскими ресурсами*, под которыми понимаются природные, исторические, социально-культурные объекты, включающие объекты туристского показа, а также иные объекты. Удовлетворение потребностей человека в отдыхе, духовном развитии и восстановлении физических сил являются базовыми функциями туризма и определяют его социальную направленность. В Манильской декларации по мировому туризму записано: «Социальный туризм – это цель, к которой общество должно стремиться в интересах менее обеспеченных граждан при использовании их прав на отдых» [5]. Поэтому к понятию «социальный туризм» можно отнести многие виды туризма с разными возрастными и социальными группами. В первую очередь потребителями туристического продукта становятся пенсионеры, многодетные семьи, дети–сироты, инвалиды и др. Все те, кто по каким–либо причинам нуждается в социальной поддержке и помощи.

В последнее время тематика социального туризма в РФ стала актуальной. Исследованиями занимаются многие ученые. Среди них: Г.Ю. Щекин [4], Н.А. Зайцева, Д.Б. Шурафина [1], а также преподаватели СибУПК – Е.А. Мытарева [2], А.А. Попова [3] и др.

Изучение литературных источников показало, что существует наличие многочисленных терминов и понятий. Так, Н. А. Зайцева предлагает ввести понятие «безбарьерного туризма», как туризма для всех людей независимо от их физических ограничений, инвалидности или возраста. Поэтому «организация безбарьерного туризма – процесс развития туризма, который подразумевает доступность туризма для всех в плане приспособления инфраструктуры туристских центров и объектов туристского показа к различным нуждам всех

людей, в том числе пожилых, с ограниченными физическими возможностями, их опекунов, членов их семей» [1, с. 11].

Имеется значительное количество публикаций по аспектам социально-экономического развития туризма и Новосибирской области в частности. Однако недостаточно научных разработок, связанных с исследованием формирования турпродуктов безбарьерного туризма. В связи с этим, *целью исследования* является выявление особенностей формирования турпродукта безбарьерного туризма для Новосибирской области, как одного из старопромышленных районов РФ. Представленные результаты исследования имеют существенное значение для дальнейшей научной работы.

Изучение сегментации рынка туристских услуг показало, что группа потребителей безбарьерного туризма значительная. Поэтому для исследования была выбрана группа лиц «третьего» возраста, т.е. люди пенсионного возраста старше 60 лет. Это связано с тем, что Российская Федерация относится к странам первого типа воспроизводства или «демографическая зима». Согласно статистическим данным на 2018 год в стране насчитывается 146,9 млн. чел., из них 42,8 млн. чел. – люди пенсионного возраста. Этот показатель в Новосибирской области составляет 818,7 тыс. чел. В процентном соотношении по РФ – 29 % и по Новосибирской области – 0,6 %. В целом показатели незначительные, но для турфирм – пенсионеры могут выступить в качестве потенциальных потребителей турпродукта. Следует отметить, что в межсезонный период наблюдается снижение объемов продаж не только у турагентов, но и у туроператоров. Специально разработанные туры для пенсионеров помогут поддержать платежеспособность фирм в период снижения покупательского спроса населения.

В научной литературе дается несколько определений понятий «пенсионный возраст» и «третий возраст». В соответствии с законодательством РФ «пенсионный возраст – это законодательно установленный возраст, с наступлением которого граждане могут претендовать на гарантированное государством финансовое обеспечение. Возрастная категория людей старше 55 лет» [7].

По литературным источникам установили возрастную категорию – пенсионеры. Возрастные показатели пенсионного возраста в РФ и в зарубежных странах представлены в таблице 1.

**Возрастные показатели пенсионного возраста
в РФ и в зарубежных странах**

Страна	Возраст, лет	
	женщины	мужчины
Российская Федерация	55	60
Франция	60	60
Великобритания	60	65
США	65	65
Италия	65	65
Германия	65	67
Япония	70	70

В туризме, лицами «третьего» возраста, признаются лица пенсионного возраста. Однако, в Российской Федерации само понятие «пенсионного возраста» – обширно. Поэтому для исследования выбрана возрастная группа людей старше 60 лет. В зарубежных странах многие люди в возрасте старше 60–65 лет активно путешествуют с лечебно-оздоровительными, культурно-познавательными, рекреационными целями. Пенсионеры получают не только организованный отдых, но и возможность в продолжении активизации своей деятельности. «Для пожилых людей, располагающих достаточным свободным временем, большую значимость приобретают не столько физическое состояние организма, сколько психологическое – преодоление чувства одиночества, социальной изоляции, повышение своего социального статуса» [3,с.14].

Туры для лиц «третьего» возраста – это программы, позволяющие отлично отдохнуть за приемлемую для пенсионеров стоимость. При формировании турпродукта для людей *пенсионного возраста* необходимо учитывать ряд природно-экономических особенностей:

1. Климат – человеку в возрасте труднее привыкать к резкой смене погодных условий, поэтому лучше ехать туда, где климат максимально приближен к родным местам проживания.

2. Время – резкая смена часового пояса может негативно сказаться на самочувствии. К тому же пенсионеры принимают лекарства по часам, а сбой в лечении могут навредить.

3. Продолжительность пути – пенсионеру долго находится в поезде или самолете будет очень затруднительно. Выбор туров в пределах 3–4 часового перелета большой, поэтому не стоит уезжать далеко.

Также необходимо учитывать и психолого-физиологические особенности пенсионеров. В *пожилom и старшем возрасте* происходят необратимые изменения в системах и органах человеческого организма, называемые старением. Возрастные физиологические особенности приводят к изменению гомеостаза, ухудшению функций различных органов и систем, снижению умственной и физической работоспособности [6]. Психологическое состояние должно соответствовать нахождению человека в спокойной обстановке, без резких движений; без больших физических и стрессовых нагрузок. Как правило, лица «третьего» возраста выбирают отдых в начале или конце туристского сезона, чтобы избежать высокой температуры воздуха, толп туристов и неизбежно связанных с этим высоких цен на размещение. Поэтому, на наш взгляд *тур для людей «третьего» возраста* – это не только турпродукт, сочетающий в себе отдых, экскурсии, лечение, восстановление жизненных сил организма, но в первую очередь недорогой тур, организованный с учетом возрастных и физических особенностей людей данной категории.

В РФ специальные туры для данной группы людей не принадлежат к числу популярных предложений на рынке туристских услуг. Российские пенсионеры значительно уступают европейским сверстникам по доходам, по состоянию здоровья и просто по привычности путешествий. Как правило, люди «третьего» возраста предпочитают отдыхать на дачных участках, общаться с друзьями в парках или возле дома.

Проведенный анкетный опрос среди лиц «третьего» возраста позволил выявить их потребности в организованном туризме. Объем выборки респондентов составил 50 человек. Результаты опроса показали, что 35 человек или 70 % респондентов положительно относятся к созданию специальных туров. Среди них: хотят ознакомиться с достопримечательностями зарубежных стран – 15 %, регионов РФ – 30 %, районов Новосибирской области – 25 %. Также респонденты отметили, что готовы самостоятельно оплатить тур – 57 %, с помо-

щью близких людей (детей, внуков) –31 % и только 12 % обратилось бы в благотворительные фонды.

Авторы считают, что несмотря на небольшой размер пенсии (средний размер 12 тыс. руб.), многие люди «третьего» возраста ещё работают. Существует такая категория, как военные пенсионеры. Поэтому людей старше 60 лет можно рассматривать в качестве потенциальных потребителей турпродукта безбарьерного туризма. Для этого необходима разработка специализированных туров с учетом особенностей пенсионного возраста и по приемлемой цене.

В настоящее время у российских туроператоров есть ряд проблем:

- нет специально разработанных недорогих туров, а только общие в виде пляжно-экскурсионных;
- отсутствуют льготные программы;
- туроператоры не верят в платежеспособность людей пожилого возраста. Для них эта категория населения еще не является их постоянными клиентами.

Результаты проведенного исследования позволили сделать следующие выводы:

- в возрасте 60–65 лет, люди находятся в активном состоянии, многие еще работают;
- люди «третьего» возраста имеют желание отправиться в путешествия по стране или в зарубежные страны;
- данная категория людей готова оплатить тур за счет своей пенсии или с помощью близких;
- необходимо создание специализированных туров для лиц «третьего» возраста.

Таким образом, можно заключить, что безбарьерный туризм часть социально-экономического развития общества. Между потребителя турпродукта и турфирмами складывается своеобразный союз, в котором выгоду получают и те и другие. Разработка недорогих туров, специально, предназначенных для людей «третьего» возраста станет позитивным фактором, как для турфирм, так и для самих пенсионеров.

Список литературы

1. Зайцева Н.А., Шуравина Д.Б. Безбарьерный туризм: учеб. пособие/ Н.А.Зайцева, Д.Б. Шуравина.–М.: КНОКУС, 2016.– 176 с.

2. Мытарева Е.А., Ващенко А.Ю. Туристская деятельность как точка роста Кемеровской области // раздел в коллективной монографии Современная экономика и управление: анализ состояния и перспективы развития. В 2-х частях, ч.1 – Новокузнецк: НФИ КемГУ, 2012.– С.74 – 124.

3. Попова А.А. Лечебно–оздоровительный туризм как фактор экономического роста Новосибирской области – Материалы всероссийской научно–практической конференции с международным участием «Дни науки–2017». – Новосибирск, 2017.

4. Щекин Г.Ю. Перспективы развития пенсионного туризма в современном обществе и проблемы его реализации в России // Социальное и пенсионное право № 4, 2011.– С.13–16.

5. Манильская декларация по мировому туризму [Электронный ресурс] <http://docs.cntd.ru/document/901813698> (дата обращения 05.03.2018).

6. Психология пожилых людей [Электронный ресурс]: http://www.psychologos.ru/articles/view/psihologiya_pozhilyh_lyudey (дата обращения 20.02.2018).

7. Пенсионный возраст [Электронный ресурс]: <https://www.calc.ru/Pensionniy-Vozrast.html> (дата обращения 15.01.2018).

УДК 338.24(574)

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: МОДЕЛИ И ПРОГНОЗ

Н.К. Емелина, канд. экон. наук, доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Казахстан

В статье представлены результаты моделирования устойчивого развития Республики Казахстан, отражающие развитие трех сфер: экономической, социальной и экологической. Рассчитаны прогнозные оценки показателей устойчивого развития страны.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экономическая сфера, социальная сфера, экологическая сфера, модель, прогноз.

Устойчивое развитие становится стратегическим принципом развития общества. На сегодняшний день устойчивое развитие – концепция о необходимости установления баланса между удовлетворением современных потребностей и защитой интересов будущих поколений, включая их потребность в безопасной и здоровой окружающей среде. Устойчивое развитие предполагает сбалансированное

развитие экономики, социальной сферы и эффективное использование имеющихся ресурсов.

Для оценки уровня устойчивого развития, как на региональном, так и на национальном уровне, а также его моделирования применяется система индексов и индикаторов, которая включает в себя различные составляющие [1, 2, 3]. В данной статье впервые предложена комплексная модель для оценки и прогнозирования показателей устойчивого развития, которая охватывает экономические, экологические аспекты развития государства и социальную сферу.

Модель представляет собой систему регрессионных уравнений, в которой третье уравнение содержит в качестве объясняющих переменных зависимые переменные первых двух уравнений:

$$\begin{cases} GDP = f(Inv) - \text{экономическая модель} \\ Pop = \varphi(UP, ANS, MG, PG, NUS, HB, CPO) - \text{социальная модель} \\ CO_2 = \psi(GDP, Pop, Manuf, Avto, Forest) - \text{экологическая модель} \end{cases}$$

где:

GDP – валовой внутренний продукт;

Inv – инвестиции в основной капитал;

Pop – общая численность населения;

UP – безработное население;

ANS – среднемесячная номинальная заработная плата;

MG – сальдо миграции;

PG – естественный прирост населения;

NUS – численность студентов в ВУЗах;

HB – число больничных коек;

CPO – число постоянных дошкольных организаций;

CO_2 – совокупные выбросы (в CO_2 эквиваленте);

$Manuf$ – число промышленных предприятий;

$Avto$ – количество автотранспортных средств;

$Forest$ – общая площадь лесов.

Для построения *экономической модели* устойчивого развития мы использовали статистические данные об объеме ВВП в Республике Казахстан и объеме инвестиций в основной капитал в период с 1996 по 2017 годы [4]. Модель взаимосвязи обозначенных показателей представляет собой динамическую модель с распределенным лагом:

$$GDP_t = -2398545 + 0,678Inv_t + 5,771Inv_{t-1}$$

$$R^2 = 0,96$$

Анализ модели показывает, что увеличение инвестиций в основной капитал на 1 млн. тенге приведет к среднему росту ВВП на 0,678 млн. тенге в текущем периоде.

При вложении инвестиций в основной капитал через год можно ожидать увеличение объемов ВВП на 6,449 млн. тенге.

Учитывая вклад каждого лага, получаем, что 11 % общего увеличения объема ВВП, вызванного ростом инвестиций в основной капитал, происходит в текущий момент времени, а 89 % – через год.

Таким образом, мы можем утверждать, что инвестиции в основной капитал оказывают положительный эффект на динамику развития ВВП страны и в краткосрочной перспективе мы ожидаем устойчивый рост показателя.

Динамика инвестиции в основной капитал в период с 2008 по 2017 годы представлена на рисунке 1.

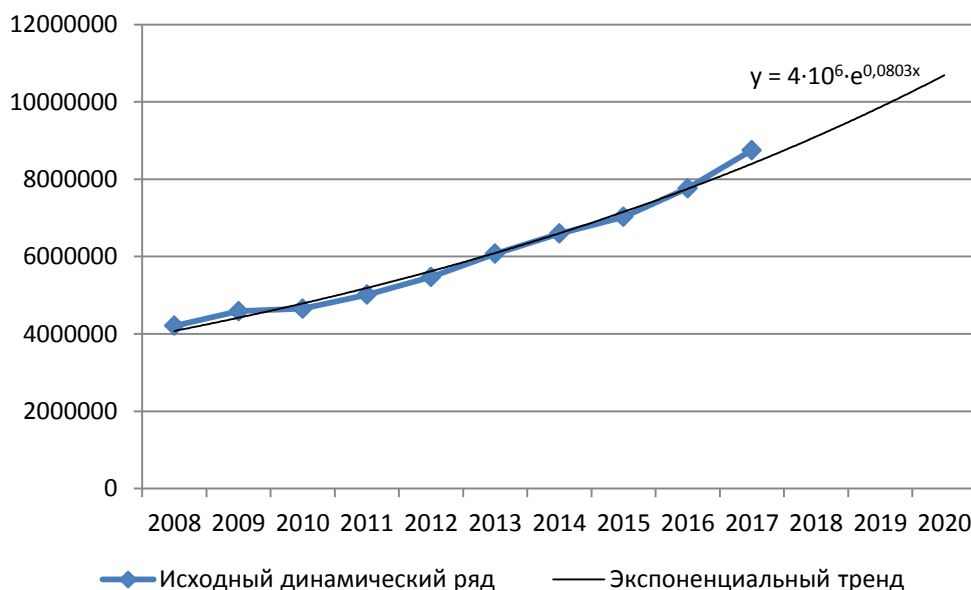


Рис. 1. Динамика инвестиции в основной капитал 2008–2017 гг, млн. тенге

Используя уравнение экспоненциального тренда, нами были получены прогнозные значения инвестиции в основной капитал в 2018–2020 гг., на основании которых мы нашли прогнозные оценки объемов валового внутреннего продукта в Казахстане:

$GDP_{2018}=54655375$ млн. тенге;

$GDP_{2019}=60548817$ млн. тенге;

$GDP_{2020}=65811979$ млн. тенге.

Для прогнозирования *социальной устойчивости* Республики Казахстан нами была построена множественная регрессионная модель:

$$Pop=12676,3-0,412UP+0,029ANS+0,002MG+0,003PG+0,0001NUS-13,34HB+0,024CPO$$
$$R^2 = 0,99$$

Анализ качества уравнения регрессии показал статистическую значимость, как уравнения в целом, так и отдельных его параметров, следовательно, модель адекватно описывает взаимосвязь между переменными и может быть использована для прогнозирования социальной устойчивости страны.

Для получения прогнозных оценок показателей социальной устойчивости мы выявили тенденции их развития. Трендовые модели и прогноз на три последующих года представлен в таблице 1.

Таблица 1

Прогноз целевых индикаторов устойчивого развития социальной сферы*

Факторы социальной устойчивости	Трендовая модель	Прогноз целевого индикатора		
		2018	2019	2020
Безработное население, тыс. человек	$UP = -109,2\ln(t) + 753,36$ $R^2 = 0,89$	437,7	431,8	426,2
Среднемесячная номинальная заработная плата, тыс. тенге	$ANS = 9966,3t + 80140$ $R^2 = 0,99$	159,87	169,84	179,81
Миграционный прирост, тыс. человек	$MG = -12923\ln(t) + 2407,8$ $R^2 = 0,84$	-22739	-24465	-25987
Естественный прирост населения, человек	$PG = 196130t^{0,1383}$ $R^2 = 0,90$	273255	276564	279642
Численность студентов в ВУЗах, человек	$NUS = -1 \cdot 10^5 \ln(t) + 830460$ $R^2 = 0,89$	566554	559655	553201
Число больничных коек, тыс. единиц	$HB = 126,85e^{-0,025t}$ $R^2 = 0,96$	96,35	93,97	91,65
Число постоянных дошкольных организаций, единиц	$CPO = 594,14t + 5845,4$ $R^2 = 0,98$	10598	11193	11787

* Рассчитано автором на основании данных Комитета по статистике министерства национальной экономики РК

Используя полученные прогнозные оценки факторов социальной устойчивости, мы получили прогноз общей численности населения Карагандинской области в 2017–2019 годах:

$$Pop_{2018}=16933,1 \text{ тыс. человек};$$

$$Pop_{2019}=17276,3 \text{ тыс. человек};$$

$$Pop_{2020}=17618,3 \text{ тыс. человек}.$$

Таким образом, общая численность населения Казахстана имеет положительную тенденцию.

Для прогнозирования *экологической устойчивости* Республики Казахстан мы построили многофакторную модель регрессии, в которой количество совокупных выбросов в атмосферу в CO_2 эквиваленте (CO_2 , млн. тонн/год) будет зависеть от таких переменных, как ВВП (GDP , млн. тенге), общей численности населения области (Pop , тыс. человек), числа промышленных предприятий ($Manuf$, единиц), количества автотранспортных средств ($Avto$, тыс. единиц) и общей площади лесов ($Forest$, тыс. га).

Зависимость между выбросами парниковых газов и объемом ВВП мы описали полиномом второй степени. Такой вид связи между данными показателями был предложен Д. Гроссманом и А. Крюгером [5], которые полагали, что экономический подъем ведет сначала к увеличению, а потом к снижению выбросов.

То есть, с ростом ВВП вначале экология ухудшается: дымят заводы, вырубается леса. Но потом наступает перелом, который многими учеными объясняется так: «С увеличением доходов поднимается спрос на улучшение окружающей среды и появляется больше ресурсов, которые можно в это инвестировать» [6].

Иными словами, состоятельные граждане, во–первых, сильно заинтересованы в том, чтобы жить в экологически благоприятной окружающей среде, сохраняя тем самым свое здоровье и думая о будущих поколениях, а во–вторых, могут позволить себе инвестировать в экологию свободные деньги.

Таким образом, чтобы спасти окружающую среду, нужно не ограничивать экономическое развитие, а, наоборот, развивать его как можно интенсивнее, не размениваясь на экологию.

Однако, на наш взгляд, на количество выбросов CO_2 в атмосферу оказывают влияние и ряд других факторов, которые мы и включили в экологическую модель.

В результате аппроксимации статистических данных по Казахстану за период с 2000 по 2017 годы [4] было получено следующее уравнение:

$$CO_2 = -118,8 - 6 \cdot 10^{-14} GDP^2 + 4,14 \cdot 10^{-6} GDP + 0,041 Pop + 0,011 Manuf + 0,012 Avto - 0,012 Forest$$

$$R^2 = 0,95$$

Так как коэффициент перед GDP^2 отрицательный, а перед GDP – положительный, то мы получили выпуклую вверх (∩-образную) кривую, меняющую свое направление относительно точки перегиба с роста на падение.

Продифференцировав равенство по показателю GDP , и приравняв результат к нулю, мы рассчитали объем валового внутреннего продукта в среднем по Казахстану, для которого объем загрязнения достигает максимального значения. Получили, что пик загрязнения наступает при уровне $GDP = 34793313,8$ млн. тенге. Дальнейшее увеличение данного показателя в области ведет к снижению выбросов в атмосферу загрязняющих веществ.

Прогноз экологической ситуации, согласно построенной модели регрессии, на ближайшие три года будет следующим:

$$CO_{2\ 2018} = 328,85 \text{ млн. тонн/год};$$

$$CO_{2\ 2019} = 324,05 \text{ млн. тонн/год};$$

$$CO_{2\ 2020} = 317,59 \text{ млн. тонн/год}.$$

Данный прогноз был рассчитан на основании прогнозных значений показателей участвующих в модели, которые указаны в таблице 2.

Таблица 2

Прогноз целевых индикаторов устойчивого развития экологической сферы*

Факторы экологической устойчивости	Модель	Прогноз показателя,		
		2018	2019	2020
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Валовой внутренний продукт, млн. тенге	Экономическая модель	54655375	60548817	65811978
Общая численность населения, тыс. человек	Социальная модель	16933	17276	17618

1	2	3	4	5
Число промышленных предприятий, единиц	Трендовая модель $Manuf = 14494t^{-0,079}$ $R^2 = 0,68$	11486	11439	11395
Количество автотранспортных средств, тыс. единиц	Трендовая модель $Avto = 1413\ln(t) + 674,3$ $R^2 = 0,91$	4592	4678	4758
Общая площадь лесов, тыс. гектар	Трендовая модель $Forest = 26801t^{0,0417}$ $R^2 = 0,98$	29727,1	29826,5	29918,8

* рассчитано автором на основании данных Комитета по статистике министерства национальной экономики РК

Подводя итог проведенному исследованию, хочется отметить, что переход к устойчивому развитию и управление им – процесс весьма длительный, так как требует решения беспрецедентных по масштабу социальных, экономических и экологических задач. По мере продвижения к устойчивому развитию само представление о нем будет меняться и уточняться, потребности людей – рационализироваться в соответствии с экологическими ограничениями, а средства удовлетворения этих потребностей – совершенствоваться. Поэтому реализация принципов устойчивого развития должна рассматриваться поэтапно.

Тем не менее, применение математических моделей для прогнозирования целевых индикаторов программы развития страны в контексте парадигмы устойчивого развития территории благотворно повлияет на весь управленческий процесс, и будет способствовать повышению качества планирования развития Республики Казахстан, разработки программ развития и их реализации.

Список литературы

1. Резник, Г.А., Малышев А.А. Модель управления устойчивостью эколого–экономической системы// Известия ПГПУ им. В.Г. Белинского. 2011.- № 24.-С.403-407.
2. Резник, Г.А., Малышева А.А. Методологические подходы к оценке потенциала устойчивости эколого–экономической системы // Опыт и проблемы социально–экономических преобразований в условиях трансформации общества: ре-

гион, город, предприятие. Сб.ст. VII Между науч.–праке. Конф.– Пенза: ПГСХА, 2009.-С.129-144.

3. Антонова, М.А. Теоретико–методологические основы изучения устойчивого развития регионов // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал, 2013. – №4(36).-С.33-34.

4. Официальный сайт Комитета по статистике министерства национальной экономики РК. Электронный ресурс URL: <http://stat.gov.kz>

5. Grossman, G.M., Krueger, A.B. Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement // National Bureau of Economic Research Working Paper. 3914. Cambridge. – 1991.

6. Булетова, Н.Е. Эколого–экономическая безопасность: природа, содержание и проблемы диагностики в регионах России: монография / Волгоградский филиал ФГБОУ ВПО «Российский государственный торгово–экономический университет»; Н.Е. Булетова. – Волгоград: Волгоградский филиал РГТЭУ, 2013.-с.220.

УДК 331.526

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНДИКАТОРОВ ТРУДА В РЕГИОНАХ СИБИРИ И КАЗАХСТАНА

Е.В. Жданова, магистрант

Е.С. Григорчикова, студент

*Научные руководители: **Е.Н. Лищук, канд. экон. наук, доцент***

С.Д. Капелюк, канд. экон. наук, доцент,

Сибирский университет потребительской кооперации,

г. Новосибирск, Россия

В статье подчеркнута проблема безработицы по Сибирскому федеральному округу (далее – СФО) и Казахстану. Представлены статистические данные по безработице в разрезе анализируемых регионов. Авторами проанализированы основные индикаторы труда, структура занятости и гендерные различия.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, занятость, заработная плата, рабочая сила, Сибирский федеральный округ, Казахстан.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ
в рамках научного проекта № 18–010–01180.*

Исследование проблем рынка труда актуально по многим причинам. Одной из важнейших причин выступает организация социальной политики. Нарастание проблем на рынке труда приводит к

росту числа лиц, нуждающихся в социальной поддержке. Совершенствование социальной политики – одна из сложнейших задач в современном обществе, пути решения которой вызывают много споров и трудностей, связанных в том числе с объемом поддержки, адресностью, а также с тем, снижает ли она мотивацию к труду или нет. Очевидно, что необходимо поддерживать тех, кто не в состоянии работать. Однако, если человек желает работать, но не может найти достойно оплачиваемую работу или же работу вообще, возникают дополнительные риски для социальной политики. В связи с этим важно осуществлять меры государственной политики, направленные на облегчение доступа к рабочим местам.

Уровень безработицы является одним из основных показателей, который отражает общее состояние экономики. Проблема безработицы в целом по России, а также во многих регионах является весьма актуальной.

В последнее время проблеме безработицы стало уделяться значительное внимание, потому как наблюдается ее стабилизация в Сибирском Федеральном округе (далее – СФО), так и по России в целом. При этом стоит отметить, что оптимальным (естественным) по России является значение в пределах 5–6 % [1]. Динамика уровня безработицы в разрезе субъектов СФО представлена на рисунке 1.

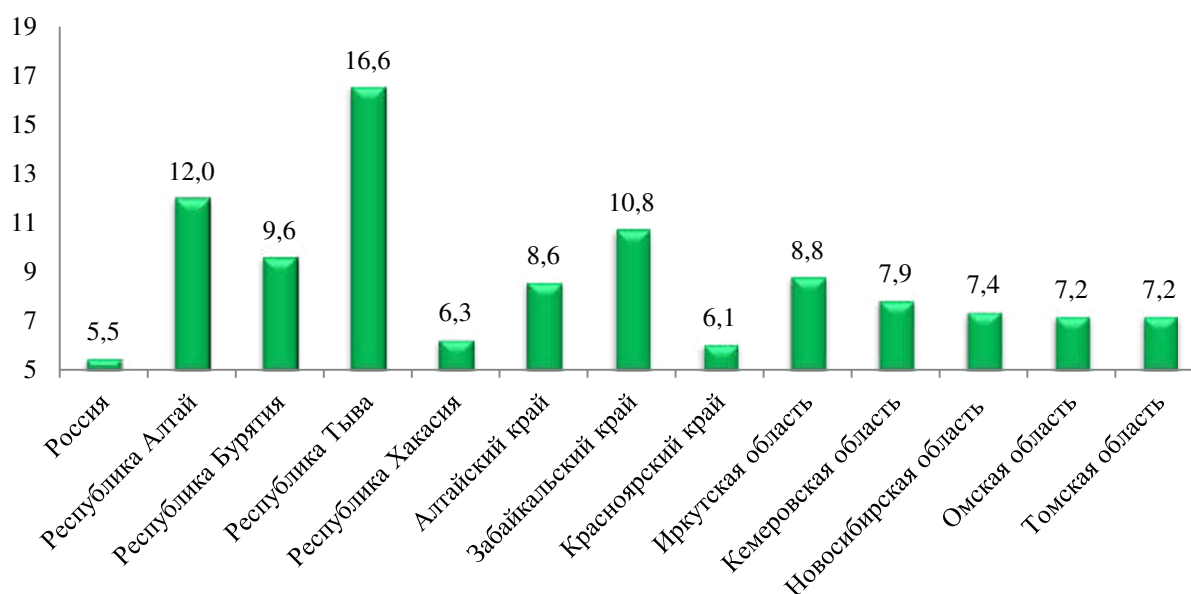


Рис. 1. Уровень безработицы в СФО за 2016 год, %

Оценивая безработицу в регионах СФО, низким ее уровнем стоит считать значение менее 7 %, а высоким – более 9 %. Следует отметить, что 2 субъекта Российской Федерации имеют низкий уровень безработицы, а 6 субъектов – высокий. По данным рисунка 1 очевидно, что по уровню безработицы лидирует Республика Тыва – 16,6 %, значение которого превышает средний уровень по России в 3 раза. В Красноярском крае и Республике Хакасия минимальные значения по СФО 6,1 % и 6,3 %, соответственно.

Оценивая безработицу в Казахстане, стоит отметить то, что ее уровень относительно невысокий и находится примерно на одном уровне в диапазоне от 4,6% до 5,3%, с абсолютной разницей в 0,7 % (рис. 2).

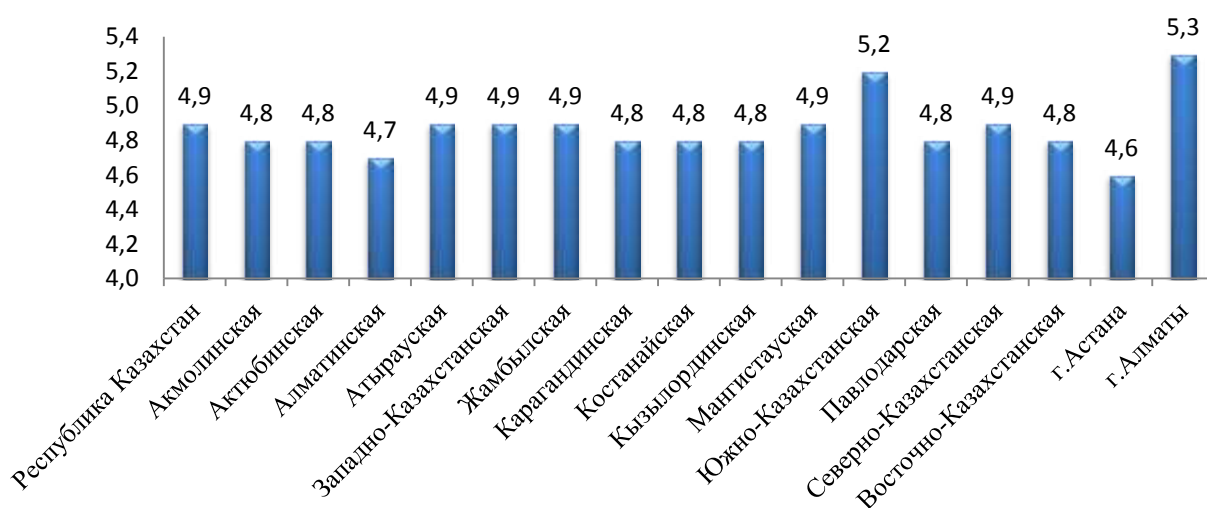


Рис. 2. Уровень безработицы в Республике Казахстан 2016 году, %

За рубежом (США и страны Европы, в последние годы – страны Восточной Азии: Япония, Корея, Китай, Тайвань) исследование рынка труда развивается намного активнее, чем в России и Казахстане. Результаты исследований стали основой для разработки широкого перечня мер по регулированию рынка труда, которые в дальнейшем переносятся и в другие страны. В то же время следует учитывать, что в России и Казахстане сложился довольно специфический рынок труда, обладающий многими отличительными особенностями по сравнению с вышеперечисленными странами. Знакомство с исследованиями, выполненными в других странах, во многих случаях выявило отсутствие консенсуса и наличие противоречий по целому ря-

ду методов регулирования рынка труда, в том числе активно применяющихся в зарубежной практике. Все это обуславливает необходимость как совершенствования методов регулирования, так и их адаптации к рынку труда.

Кроме того, в силу географических особенностей и значительной территории регионы России и Казахстана существенно отличаются по демографическим и социально-экономическим характеристикам. Данные различия отражаются и на рынке труда. В то же время региональные особенности рынка труда в России и Казахстане изучены слабо. В связи с этим, нами решено провести анализ на региональном уровне. В отличие от предыдущих исследований, нами проведено сравнение отдельных регионов России и Казахстана между собой, что позволяет выявить как общие закономерности функционирования региональных рынков труда, так и специфические особенности, характерные для каждой из стран.

Из регионов России для анализа взят СФО поскольку в нем наблюдается негативная динамика на рынке труда. Выбранные регионы Казахстана располагаются в разных частях страны, что позволяет определить уровень дифференциации на рынке труда.

Информационным источником для данного анализа по России является статистический сборник «Регионы России. Социально-экономические показатели», по Казахстану – Статистический ежегодник «Казахстан в 2016 году». Для сравнения во времени нами выбраны 2013 и 2016 годы и проанализированы основные индикаторы труда (табл. 1).

Анализируя данные таблицы 1, можно сделать следующие выводы: за 2013 год в Российской Федерации доля рабочей силы в численности населения составила 68,5 %, по Республике Казахстан – 71,7%. В СФО доля рабочей силы составила 66,8 %.

К 2016 году в Казахстане снизилась доля рабочей силы, она составила 70%. По России и по регионам СФО данный показатель возрос, и составил 69,5 % и 67,9 %, соответственно.

Принято считать, что доля рабочей силы в численности населения ниже 70 % свидетельствует о низкой экономической активности населения. По данным статистики в Российской Федерации данный показатель незначительно отклоняется от нормы. Низкий показатель

доли рабочей силы в численности населения в регионах СФО имеют Забайкальский край – 64,8 %, Республика Бурятия – 63,8 %.

Таблица 1

Основные индикаторы рынка труда Российской Федерации и Республики Казахстан, %

Регион	Доля рабочей силы в численности населения		В том числе:				Доля лиц, не входящих в состав рабочей силы в численности населения	
			уровень занятости		уровень безработицы			
	2013	2016	2013	2016	2013	2016	2013	2016
Российская Федерация	68,5	69,5	94,5	94,5	5,5	5,5	31,5	30,5
Сибирский Федеральный округ	66,8	67,9	92,8	92,0	7,2	8,0	33,2	32,1
Новосибирская область	68,7	69,8	92,0	92,6	8,0	7,4	31,3	30,2
Забайкальский край	64,8	66,8	89,5	89,2	10,5	10,8	35,2	33,2
Республика Бурятия	63,8	63,9	94,1	90,4	5,9	9,6	36,2	36,1
Республика Казахстан	71,7	70,0	94,8	95,0	5,2	5,0	28,3	30,0
Алматинская область	73,3	75,0	95,1	95,2	4,9	4,8	26,7	25,0
Западно-Казахстанская область	69,8	70,1	94,9	95,1	5,1	4,9	30,2	29,9
Жамбылская область	78,0	70,0	94,8	95,1	5,2	4,9	22,0	30,0
Карагандинская область	69,7	64,6	95,0	95,0	5,0	5,0	30,3	35,4
Восточно-Казахстанская область	67,3	66,0	94,9	95,1	5,1	4,9	32,7	34,0

В целом по Казахстану доля рабочей силы в численности населения соответствует высокому уровню экономической активности. Исключения составили Карагандинская область – 64,6 %, Восточно-Казахстанская область – 66,0 %.

Низкий уровень экономической активности возникает либо когда трудоспособные граждане не желают работать, либо считают

бессмысленным начинать поиск работы из-за отсутствия перспектив на рынке труда.

Показатель уровня безработицы в Российской Федерации за 2013 год составил 5,5%, по СФО – 7,2%, по Республике Казахстан – 5,2%. Сравнивая Казахстан и Россию по уровню безработицы, следует сделать вывод, что в Казахстане данный показатель ниже на 0,3 процентных пунктах.

Несмотря на увеличение доли рабочей силы в численности населения СФО в 2016 году, уровень безработицы увеличился до 8 %. Это объясняется тем, что либо люди не хотят работать, либо не могут найти подходящее место работы. Далее проведем анализ занятого населения России и Казахстана по статусу занятости (табл. 2).

Таблица 2

Занятое население по статусу занятости в Российской Федерации и Республике Казахстан, тыс. человек

Регион	2013		2014	
	в том числе:		в том числе:	
	наемные работники	самостоятельно занятые работники	наемные работники	самостоятельно занятые работники
Российская Федерация	92,2	7,8	92,1	7,9
Сибирский Федеральный округ	91,0	9,0	91,2	8,8
Новосибирская область	92,4	7,6	92,7	7,3
Забайкальский край	87,8	12,2	89,4	10,6
Республика Бурятия	88,7	11,3	90,2	9,8
Республика Казахстан	69,5	30,5	71,8	28,2
Алматинская область	59,3	40,7	71,6	28,4
Западно-Казахстанская область	60,8	39,2	63,0	37,0
Жамбылская область	49,1	50,9	54,9	45,1
Карагандинская область	84,9	15,1	88,8	11,2
Восточно-Казахстанская область	68,2	31,8	70,6	29,4

Как показывают данные таблицы 2, высокий уровень занятости в Казахстане обусловлен высокой распространённостью самостоятельно занятых работников, в целом по стране за 2013 г. – 30,5 %, за 2014 год – 28,2 %. По регионам этот показатель варьируется от 15,1 % в Карагандинской области до 50,9 % в Жамбылской области за 2013 год. За 2014 год ситуация кардинально не изменяется, но заметна тенденция к снижению, так в Карагандинской области этот показатель составил 11,2 %, а в Жамбылской – 45,1 %. В России же, наоборот, подавляющее большинство занятых в целом по стране работает по найму (92,1 %). Минимальный уровень в Забайкальской крае – 87,8% за 2013 год и 89,4 % за 2014 год. Максимум пришелся на долю Новосибирской области (92,4 % за 2013 год и 92,7 % за 2014 год). При этом как и в Казахстане имеется тенденция к росту наемных работников.

С одной стороны, популярность самостоятельной занятости свидетельствует о разнообразии форм организации труда, с другой стороны, нельзя не отметить, что наемные рабочие могут быть более социально защищенными. Следующим этапом исследования является оценка распределения безработного населения России и Казахстана по гендерному признаку (табл. 3).

Таблица 3

**Распределение безработного населения
по гендерному признаку, %**

Регион	Женщин		Мужчин		Молодежь в возрасте 15–28 лет		Оставшаяся возрастная категория	
	2013	2016	2013	2016	2013	2016	2013	2016
Российская Федерация	45,8	46,5	54,2	53,5	39,2	37,8	60,8	62,2
Сибирский Федеральный округ	46,5	46,8	53,5	53,2	37,3	36,4	62,7	63,6
Новосибирская область	47,2	45,3	52,8	54,7	37,5	31,7	62,5	68,3
Забайкальский край	45,8	46,0	54,2	54,0	41,2	35,7	58,8	64,7
Республика Бурятия	47,4	48,0	52,6	52,0	34,5	35,6	65,5	64,4
Республика Казахстан	55,4	54,2	44,6	45,8	28,2	20,8	71,8	79,2
Алматинская область	37,8	59,5	62,2	40,5	38,6	19,8	61,4	80,2
Западно–Казахстанская область	57,9	51,6	42,1	48,4	26,5	21,6	73,5	78,4
Жамбылская область	50,5	56,2	49,5	43,8	42,0	20,6	58,0	79,4
Карагандинская область	51,6	55,7	48,4	44,3	21,7	22,6	78,3	77,4
Восточно–Казахстанская область	52,3	55,3	47,7	44,7	25,1	13,2	74,9	86,8

По результатам анализа распределения безработного населения по полу установлены следующие тенденции. В целом по Казахстану большую часть безработного населения представляют женщины, в Западно-Казахстанской области этот уровень достигает 60 %, в Восточно-Казахстанской, Карагандинской и Жамбылской областях этот уровень приближается к 50 %, а в Алматинской области кардинально отличается и составляет 37,8 %. Составляя разницу с максимальным размером в 40%. В 2016 году наблюдается рост показателей в среднем на 3–4 %. Лидирующую позицию с долей безработных женщин занимает Алматинская область – 59,5%. Очевиден разрыв минимального и максимального значения данного показателя в 40 %.

Отличительной чертой российских регионов является то, что здесь безработными в большей степени считаются мужчины. В целом по России данный показатель в 2013 году составил 54,2 %, в 2016 году 53,5%. В регионах СФО показатели находятся примерно на одном уровне в анализируемых периодах. Продолжая исследование, считаем целесообразным провести также анализ доходов работников (табл. 4).

Таблица 4

**Среднемесячная номинальная заработная плата
одного работника, %***

Регион	2013 год		2016 год	
	в руб.	в тг.	в руб.	в тг.
Российская Федерация	29792	166835,24	36709	205570,4
Сибирский Федеральный округ	26398	147828,8	31569	176786,4
Новосибирская область	25528	142956,8	30151	168845,6
Забайкальский край	27279	152762,4	32654	182862,4
Республика Бурятия	26038	145812,8	29969	167826,4
Республика Казахстан	19489	109138,4	25517	142895,2
Алматинская область	14570	81592	18732	104899,2
Западно-Казахстанская область	17564	98358,4	24406	136673,6
Жамбылская область	13703	76736,8	17150	96040
Карагандинская область	17739	99338,4	22447	125703,2
Восточно-Казахстанская область	16118	90260,8	21024	117734,4

* Без учета малых предприятий, занимающихся предпринимательской деятельностью

Для удобства сравнения номинальной заработной платы произведен расчет заработной платы в рублях и в тенге, по курсу

1 рубль = 5,6 тенге. В России наблюдается более высокий уровень заработной платы в 2013 году, который превышает анализируемый показатель по Казахстану в целом на 10 303 руб. (или 57 696,84 тг.). Данные по регионам России и Казахстана существенно не отличаются от общего показателя по странам в целом. Более высокая средняя заработная плата объясняется более высоким значением минимальной заработной платы. В России в 2016 г. ее размер составит – 7500 руб. (или 42 000 тг.), в 2013 году – 5205 руб. (или 29 148 тг.). В Казахстане в 2013 году размер минимальной заработной платы составил 3 332 руб. (или 18 660 тг.), в 2016 году – 4081 руб. (или 22 859 тг.). Отметим, что в обеих странах темпы роста заработной платы примерно одинаковые. В России данный рост составляет 23,3 %, в Казахстане 30 %, при том, что данный рост покрывает уровень инфляции примерно в 4,6 раза. Целесообразно рассмотреть соотношение заработной платы женщин к заработной плате мужчин (табл. 5).

Таблица 5

**Соотношение средней заработной платы женщин
к заработной плате мужчин, %***

Регион	2013 г.	2016 г.
Российская Федерация	74,2	72,6
Сибирский Федеральный округ	72,8	70,3
Новосибирская область	81,8	78,7
Забайкальский край	66,0	68,1
Республика Бурятия	73,0	78,1
Республика Казахстан	67,8	65,9
Алматинская область	78,8	79,5
Западно–Казахстанская область	61,6	58,8
Жамбылская область	75,1	77,9
Карагандинская область	63,7	63,7
Восточно–Казахстанская область	76,1	75,4

* Без учета малых предприятий, занимающихся предпринимательской деятельностью

Данные таблицы 5 свидетельствуют о том, что как в России, так и в Казахстане уровень заработной платы мужчин существенно превышает уровень заработной платы женщин. В исследуемых периодах

заметна тенденция к росту заработной платы женщин, о чем свидетельствует сокращение уровня примерно на 2–3 %.

По результатам исследования среди важнейших проблем российских регионов выявлена высокая безработица, сопровождающаяся низкой экономической активностью, а в регионах Казахстана к их числу следует отнести низкую величину заработной платы и высокий процент самозанятости.

В целом же можно констатировать, что по многим индикаторам труда регионы России и Казахстана схожи между собой. Среди российских регионов наиболее значительный разброс индикаторов между собой, а регионы Казахстана по индикаторам ближе друг к другу.

Список литературы

1. Гимпельсон, В.Е., Капелюшников Р.И. Российская модель рынка труда: испытание кризисом // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2015. – № 2. – С. 249 – 253.

2. Жданова, Е.В. Анализ уровня безработицы в СФО с учетом оценки соответствия компетенций кадров // Современные направления теории и практики экономического анализа, бухгалтерского учёта, финансового менеджмента: сборник материалов международной научной конференции. Новосибирск, 5–6 декабря 2017 г. [под ред. Е.Н. Лищук, Е.И. Леоненко, Е.С. Ерёменко, В.А. Суровцевой, М.К. Чернякова, Л.П. Наговициной]; Частное образовательное учреждение высшего образования Центросоюза РФ СибУПК. – Новосибирск: СибУПК, 2017. – Ч. 2. – 472 с.

3. Обследование рабочей силы [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140097038766 (дата обращения 11.02.2017).

4. Статистика труда и занятости [Электронный ресурс]: http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/publAllS17;jsessionid=XOHJJcppqUk5axqheFNKaUaAuIFnOU2Rxx7rGCzmzEuweUVndecW!1554912078!271889599?lang=ru&_afLoop=8358032683776203#%40%3F_afLoop%3D8358032683776203%26lang%3Dru%26_adf.ctrlstate%3Dorlvixnk2_4 (дата обращения 11.02.2017).

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В ВЫСШИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

В.В. Исаков, магистрант

Научный руководитель: О.П. Зайцева, д-р экон. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены актуальные вопросы внедрения риск-менеджмента в высших учебных заведениях. В статье выделяются основные риски, которые оказывают негативное влияние на ведение образовательной деятельности как государственных, так и негосударственных учреждений. Раскрыта необходимость внедрения качественного риск-менеджмента в высших образовательных учреждениях. Выделены методы управления рисками.

Ключевые слова: риск-менеджмент, образовательные учреждения, риски.

Исследование образовательной сферы и оценку её состояния, как достаточно сложного и противоречиво развивающегося процесса, проводили многие исследователи в различных аспектах. Так, О.П. Зайцевой основной акцент ставился на выделение рисков регионального характера, особенно присущих для вузов восточных регионов с недостаточной мобильностью абитуриентов, платежеспособностью населения, недостаточностью бюджетных средств для полноценного финансового обеспечения инновационного развития [1, с. 181–182]. При этом отсутствовало четкое структурирование возможных рисков вузов. В другой работе этого же автора особенно подчеркивались риски информационной асимметрии, недостатки активно проводимых в настоящее время различных мониторингов деятельности вузов, что препятствует точной и объективной оценке степени риска в деятельности региональных вузов [2, с. 108–109].

В исследовании Л.С. Гущиной и Ю.В. Василькова обозначены общие риски образовательной сферы, проявившиеся в самом начале процесса реформирования бюджетной сферы (2010г.), без приведения их развернутой классификации [3].

Таким образом, основной проблемой оценки рисков вузов является недостаточная комплексность подходов, их увязанность со стратегическими вопросами образования. С одной стороны, образование выступает как одна из самых важных сфер в современной экономике

и сфер развития личности. С другой, оценки экономистов–футуристов состояния высшего образования и механизмов его финансирования повсеместно свидетельствуют о повышении уровня рисков, которые сопровождают его модернизацию во всех развитых государствах [4].

Важность данной проблемы обусловлена тем, что последствия реализации рисков деструктивного характера могут привести к серьезным потерям, недостаточности доходов для вузов, снижению ликвидности средств, а также – к совершенной неплатежеспособности.

В последние годы риск–ориентированное управление становится основанием стремительного развития в вузах стратегического менеджмента, т.к. «это деятельность, рассчитанная на успех, при наличии неопределенности, требующая от экономического субъекта умения и знания, как преодолевать негативные события» [4]. А с позиции процессного подхода управление рисками представляет собой непрерывный процесс выбора и оценки альтернатив того или иного операционного (тактического или стратегического) решения из всех возможностей.

Риски в образовательной сфере как явление сложное и неизбежное стали изучать, а тем более управлять ими (идентифицировать, предотвращать, уменьшать отрицательные результаты их проявления), сравнительно недавно.

Комплекс «антирисковых» мер образует систему управления образовательными рисками, которая включает в себя: разработку и утверждение нормативно правовых актов, стратегию ведения деятельности, комплекс мер, направленных на минимизацию рисков и ориентированных на улучшение финансового состояния вуза, развитие его финансового менеджмента.

Рассмотрим элементы системы управления рисками.

1. Классификация рисков. Риски в процессе деятельности вуза структурируют на три группы:

– операционные риски, возникающие в процессе ведения деятельности, а, именно, связанные с законодательством, составом учредителей, коммуникациями и деловой репутацией;

– финансовые риски, возникающие в процессе возможных событий в финансовых (курс валют и пр.), кредитных (процентная ставка, кредит и пр.), страховых, налоговых отношениях и отно-

шениях, связанных с субъектами, которые способны оказать значимое влияние на финансовые показатели учреждения;

– стратегические риски, возникающие во внешней среде и влияющие на доходы и финансовые результаты вузов: конкуренция между вузами, изменения рынка труда и образовательных услуг, отраслевые изменения.

2. Анализ факторов риска. Риски, которым подвержена образовательная организация, могут быть как внутренними, так и внешними. Внутренние факторы связаны с деятельностью структурных подразделений вуза, которые оказывают влияние на показатели финансовой деятельности: результаты набора, денежный поток, кассовые разрывы, информационные технологии, бухгалтерский учет, распределение центров ответственности, текучесть персонала, планирование основных показателей деятельности (уровень оплаты и пр.), состояние вузовского бюджетирования. Внешние факторы связаны с внешними заинтересованными сторонами: контролирующими органами, потребителями образовательных услуг.

Задача риск-ориентированного вузовского менеджмента – определение, четкая идентификация рисков и процесс воздействия на них, что означает обнаружение всех потенциальных отрицательных, а также позитивных факторов, которые оказывают какое – либо влияние на существенные аспекты деятельности вуза. Управление данными факторами провоцирует динамику роста и минимизирует вероятность отклонения, уровень неопределенности на пути к достижению установленных учреждением целей.

Автор считает, что нужно различать суть двух понятий, которые имеют схожее название: кризисный менеджмент и менеджмент рисков. Менеджмент рисков предполагает собой взгляд на будущее, т.е., предостерегает от рисков за счет принятия активных мер, а также действует на снижение влияния негативных последствий.

Сформулируем последовательность задач риск менеджмента в вузе:

- а) выявить источники, угрожающие безопасности учреждению в различных аспектах;
- б) дать оценку возможным последствиям от данных угроз;
- в) разработать комплекс мер по снижению, а также их устранению;
- г) применить разработанный комплекс мер по мере проявления проблемы на практике;

- д) оценить результат и эффективность проведенных мер;
- е) проработать недостатки для повышения безопасности и сокращения уровня рисков.

Экономисты футуристического направления доказывают, что уже к 40–50 гг. XXI века «коммерческая деятельность будет контролироваться интеллектуальными технологическими системами, что высвободит значительную часть людей для создания социального капитала в некоммерческом гражданском обществе, которое станет доминирующим сектором во второй половине века». Это говорит о том, что в ближайшие годы грянет изменение в сфере бизнеса, взаимоотношений в обществе, образования. Российский бизнес стремится к выходу на новый уровень. Следовательно, ожидается «огромное повышение производительности труда, активное сокращение рабочих мест, итогом произведенной реформы станет – роботизированная экономика, частичная и неполная занятость» [4, с. 38, 325–328].

Данные прогнозы подтверждает официальная статистика и данные российского мониторинга, указывающие на следующее:

- существенное сокращение общего количества высших учебных заведений за 15 лет [3, с. 147–149];
- значительный спад количества абитуриентов по стране (более чем на 30 %), в т.ч. по формам обучения с 2001 по 2017 гг.;
- сокращение численности профессорско–преподавательского состава и др.

Обобщение данных внутренней статистики, собираемой для годичных собраний высшей школы г. Новосибирска, подтверждает отмеченные ранее тенденции (табл. 1) [7, с. 7].

Таблица 1

Количественные показатели развития государственных вузов г. Новосибирска за 2006–2016 гг.

Показатели	2006	2008	2013	2014	2015	2016
Общее количество студентов, чел. (без филиалов и представительств), чел.	139323	136459	110370	106061	103282	103069
Доля студентов очной формы, %	51,1	50,25	55,6	56,6	56,2	58,8
Доля студентов с полным возмещением затрат, %	59,8	62,8	57,4	57,2	55,7	57,4

За десятилетний период (2006–2016 гг.) численность обучающихся сократилась на 24 %. Связано это не только с демографической ситуацией, но и оттоком молодежи за рубеж, где образование на шаг впереди. Ниже приведены данные, собранные автором на основе материалов годичных собраний высшей школы города Новосибирска (табл. 2) [7, с. 15–16].

Таблица 2

Доходы государственных вузов г. Новосибирска за 2011–2016 гг.

Виды доходов	Доходы, млн. руб.			Темп изменения за 2011–2016 гг., %	Структура доходов, %	
	2011г.	2014г.	2016г.		2011г.	2016г.
Федеральный бюджет, раздел «образование»	4974,0	6810,8	6419,9	129,1	40,7	45,9
Федеральный бюджет, раздел «Наука»	734,8	870,1	366,8	49,9	6,0	2,6
Другие средства федерального бюджета	1002,0	2907,6	1322,1	131,9	8,2	9,4
Итого средств федерального бюджета	6710,8	10588,5	8108,8	120,8	54,9	57,9
Местные бюджеты	61,4	124,9	45,6	74,3	0,5	0,3
Собственные доходы вузов всего	5456,9	5700,6	5846,1	107,1	44,6	41,8
в том числе:						
– платные образовательные услуги	3442,6	3800,0	4109,8	119,4	28,2	29,4
– хоздоговорные темы	738,9	773,0	669,2	90,6	6,0	4,8
– внебюджетные и прочие	1275,4	1127,6	1067,1	82,1	10,4	7,6
Всего доходная часть	12229,1	16414,0	14000,5	114,5	100,0	100,0

Рост доходов государственных высших учебных заведений за период 2011–2016 г.г. составляет 14,5 %, так же видим рост доходов от оказания платных образовательных услуг – составляет 19,4 %.

Назрела проблема существенного снижения доходов от выполнения научно–исследовательских работ – составляет 9,4 %, на невысоком уровне находятся собственные научные разработки, что обусловлено не только инновационностью, в сравнении с мировыми разработками, при институтах, но и достаточно невысокой покупательской способностью потенциальных заказчиков.

Перед тем как начать работу по устранению, минимизации и (или) предотвращению угроз какой-либо деятельности вуза (прежде всего, финансовой) необходимо выяснить, к какому методу она имеет отношение, характер угрозы и масштаб последствий. Здесь применимы такие методы, как: уклонение от риска, способы локализации риска и диссипации риска, методы компенсации риска и его общего снижения [6].

Размер рисков и тяжесть их последствий напрямую отражает уровень управления, профессионализм руководства учреждений. Для решения подобной проблемы, необходимо повышать уровень компетенции руководящего звена, также необходимы продвинутый бенчмаркинг и настоящие профессионалы в области вузовских финансов и менеджмента.

В итоге приходим к такому выводу, что нужно вести мониторинг за образовательными тенденциями не только по региону, но и в мире, необходимо следить за особенностями рынков труда, за потребительским спросом на образовательные услуги, возможно и создавать его на новые виды образовательных программ, поскольку именно в этой сфере «предложение рождает спрос».

Для предупреждения финансовых рисков необходимо обеспечить синхронизацию денежных потоков, поскольку многие вузы прибегают к системе льготирования и рассрочке платежей по платным услугам, тщательнее определять объем и структуру потребностей вуза; внедрять конкурсную систему на государственный заказ через рынок социальных услуг; использовать преимущества бюджетирования, модельного прогнозирования, новые надежные инструменты инвестирования и кредитование, финансового маркетинга, использовать на практике методики анализа финансовой отчетности вуза и финансового менеджмента.

Список литературы

1. Зайцева, О.П. Основные тренды развития регионального высшего образования // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2017.–№ 2 (30). – С. 179–187.
2. Зайцева, О.П. Ключевые тренды развития регионального высшего образования: сборник: Образование и наука: современные тренды: коллективная монография / гл. ред. О. Н. Широков. -Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – (Серия «Научно–методическая библиотека», вып. VII). – С. 101–111.

3. Гущина, Л.С., Васильков Ю.В. Риски образовательного учреждения // Советник в сфере образования. 2011. – № 6. – С. 24 – 27.

4. Рифкин, Дж. Третья промышленная революция: Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / Джереми Рифкин; пер. с англ. М.: Альпина нон-фикшн, 2014. – 410 с.

5. Россия в цифрах. 2016. Краткий статистический сборник. Росстат.– М. – 2016. – 543 с.

6. Новикова И.И. Применение методов управления рисками в деятельности высших учебных заведений Российской Федерации.// Вестник университета (Государственный университет управления). Серия «Развитие образования в области менеджмента». – М.: ГУУ, 2008. – №1 (7).

7. Материалы к докладу председателя Совета ректоров Н.В. Пустового на годовичном собрании высшей школы Новосибирска. НГТУ. 2017. – 21 с.

УДК 331.1

РИСКИ В ПОСТРОЕНИИ КАРЬЕРНЫХ ТРАЕКТОРИЙ

Е.С. Краевая, магистрант

Научный руководитель: В.И. Чистякова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

Исследованы риски в построении карьерных траекторий выпускников ВУЗов. Для преодоления рисков выпускникам предлагается выстроить карьерную траекторию и настойчиво двигаться по ней.

Ключевые слова: риски, карьерные траектории, карьера.

В данной статье впервые акцентировано внимание на построении успешной карьеры только путем осознанных стараний на основе постановки целей при этом не важно, какая карьерная траектория выбирается.

Выбор карьерных траекторий для выпускника высшего учебного заведения (далее - ВУЗ) – более сложная задача, чем была когда-то: выбор становится все больше, при этом университетское образование не гарантирует «победу». Важнейшим качеством в достижении результата, становятся гибкость, способность адаптироваться к ситуации в постоянно меняющихся условиях. Многие профессии имеют

неустойчивую тенденцию, актуальность данного исследования имеет особое значение в условиях экономического кризиса.

Карьерная траектория с узкой специальностью нуждается в правильном выстраивании трудовой цепочки. Не так важны знания и квалификация, как способность быстро применить новые знания, умения, структурировать информацию в логическое соответствие со своими целями. Современные выпускники должны нарабатывать навыки, связанные с коммуникацией, работой в команде, уметь использовать новые возможности, ориентироваться во всем, что касается их профессии, уметь использовать новые возможности для построения карьеры.

Построить успешную карьеру можно только осознанными стараниями, важным шагом будет являться постановка целей и тут уже не важно, какая карьерная траектория выбирается.

Выпускник ВУЗа, должен представлять, чего он достигнет выбранным путем, каков итог его действий. Достичь поставленной цели нужно в четко указанный промежуток времени.

В исследовании использованы данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (RLMS–HSE) за 1994–2015 годы. Данные мониторинга позволяют получить оценки, репрезентативные для российского рынка труда [4].

Объектом наблюдения являются выпускники ВУЗов. Чтобы выстроить выпускнику карьерную траекторию, следует заранее определить карьерные риски, связанные с выбором. Для этого необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Востребована ли выбранная профессия на рынке труда?
2. Уровень конкуренции для выбранной карьеры?
3. Примирующиеся возможности профессии?
4. Предел развития должности в выбранной профессии?
5. Профессии востребованы повсеместно или на конкретном региональном рынке труда?

Выявлены определенные виды карьерных рисков (табл. 1).

Виды рисков карьерных траекторий

Виды рисков	Характеристики
Социальные	Неоднородны, зависят от социального статуса и происхождения. Для построения хорошей карьеры в отдаленном поселке понадобится больше сил и ресурсов, чем в столице.
Материальные	Устанавливаются нужными карьере материальными ресурсами.
Стихийные	Независящие от человека факторы для построения карьеры. Это может быть: изменение законодательства, землетрясение, изменение рынка и т.д.

В работе определено четыре различных статуса выпускника на рынке труда:

1. Трудоустройство после окончания вуза по специальности.
2. Устройство на работу, требующую высшего образования, но не по специальности.
3. Устройство на работу, не требующую высшего образования (либо с расчетом получения стажа и карьерного роста, либо продолжая параллельно искать работу).
4. Устройство на временную работу [4].

Выберем наиболее распространенные карьерные траектории из перечисленных статусов выпускника на рынке труда (табл. 2).

**Распространенность карьерных траекторий
среди выпускников вузов***

Траектории	Частота, %
3	25,2
1	16,0
3→1	5,2
2	3,8
3→2→3	3,8
3→4	3,3
4→3	3,3
3→4 →3	3,1
Иной выбор	36,3

* рассчитано автором по данным мониторинга RLMS–HSE

Соискателю, желающему определить перспективы выбранной карьерной траектории, также необходимо объективно ответить на следующие вопросы:

– Позволяют ли рыночные возможности надеяться на выбор карьерной траектории?

– Создаются ли рыночные ограничения в препятствии реализации выбора?

– Если возникнут риски ограничений рынка, пойдет ли моя карьерная траектория под уклон? А в случае личностных ограничений?

Предшествующие исследования выявили серьёзные проблемы в преодолении карьерных рисков. Так, И.В. Игольникова выделяет понятие профессионального самоопределения с позиции построения карьеры [2].

Колобаев С.А. показывает проблемы профессиональных рисков в условиях мегаполиса, представляет допустимые риски и угрозы для построения карьеры, включающие неблагоприятные урбанистические факторы [3].

Волкова О.А. проводит анализ теории вопроса в переходном состоянии России, а также комплексно описывает проблемы социальных групп.[2]

Перечисленные риски и неблагоприятные факторы в построении карьеры, подлежат мониторингу, оценке, психологической коррекции.

Нами выделены отдельные рекомендации:

1) Придание смысла профессии.

2) Приближение к натуральности профессии.

3) Отслеживать рынок труда, выявлять перспективные виды деятельности и пребывающих в кадровом резерве.

4) Связи, общение и заседания со специалистами других профессий. Выявление конечного следствия работы разных специалистов.

Таким образом решением проблемы рисков построения карьерной траектории, является гибкость, способность адаптироваться к ситуации в постоянно меняющихся условиях личного профессионального роста. Для развития карьерной траектории следует строить комплексные программы для оптимизации карьерного развития. Не стоит расслабляться в достижении карьерной траектории, оказавшись в

своеобразной зоне комфорта, увеличивается риск профессиональных ошибок.

Профессиональные риски в построении карьерной траектории являются ответом личности, а также общественных институтов на неустойчивые социальные процессы и состояния. Повышение своего профессионального уровня, осваивание других специальностей и изучение дополнительной литературы поможет снизить риск в построении карьеры.

Список литературы

1. Волкова, О.А. Проблемы профессиональной идентичности и маргинальности индивидов и социальных групп // Известия волгоградского государственного педагогического университета. № 3. 2007.- С.45-46.

2. Игольникова, И.В. Проблемы управление карьерными рисками и их влияние на профессиональное самоопределение // Управление социально-экономическими системами и правовые исследования: теория, методология и практика . –2017. – С.152–155.

3. Колобаев, С.А. Профессиональные риски построения карьеры в условиях мегаполиса // Урбанистика. № 4. 2015. –С. 33–48.

4. Краевая Е.С., Факторы, определяющие выбор карьерных траекторий//Исследования молодых учёных: экономическая теория, социология, отраслевая и региональная экономика. - 2017. С. 64-69.

5. Хащенко, Т.Г. Психологическое сопровождение экономического самоопределения личности в процессе ее профессионализации в отраслевом вузе // Психология и Психотехника. – 2014. – 8. – С. 855 – 862.

УДК 658.815

ИССЛЕДОВАНИЕ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В.С. Леготина, студент

Научный руководитель: Н.Л. Теренина, канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации

г. Новосибирск, Россия

В статье представлены результаты проведенного исследования сервисной деятельности розничного торгового предприятия. Предложены стратегии его совершенствования.

Ключевые слова: сервисная деятельность, сервис торгового предприятия, технология сервисного обслуживания

Сервисная деятельность в торговле представляет собой вид деятельности направленный на удовлетворение потребностей людей, путём оказания индивидуальных услуг. В сервисной деятельности участвуют два основных субъекта: производитель и потребитель. На сегодняшний день ни одна торговая организация не может обойтись без сервисного обслуживания. Его правильное предоставление будет способствовать большой клиентуре и тем самым прибыльности. Важным фактором любой организации является хорошая прибыль от реализации товаров. Следовательно, рынок таких услуг будет расти и развиваться.

Услуги сервиса в торговле подразделяются на основные и дополнительные. Основные услуги, услуги, которые являются неотъемлемой частью сервисной деятельности магазина. На их основе предприятие торговли осуществляет продажу товара и продвигается на рынке. Например, услуги продажи товаров, упаковка товара, расчёт покупателя на кассе и т.д. Дополнительные услуги – это услуги торговой организации, не относящиеся к услугам первой необходимости, их заказ и оплата производятся отдельно и по желанию. Например, организация зон отдыха (для взрослых и детей), организация автостоянок, услуги гардероба и т.д. Также дополнительные услуги подразделяются на предпродажные и послепродажные услуги, на платные и бесплатные услуги.

Технология осуществления сервисной деятельности торговой организации основывается на реализации товаров (услуг). Она состоит из множества важных методов и процессов обслуживания покупателей.

«GloriaJeans» всегда старается создать приятную атмосферу магазина, чтобы привлечь как можно больше клиентов. Персонал ставит определённые задачи, например, повысить уровень продаж, конкурентоспособность на рынке, лояльность покупателя к магазину. Рабочий персонал всегда вовремя подскажет что – либо, окажет необходимые услуги. Удобная не плотная выкладка товара, что оказывает покупателю удобство в выборе себе товара. Для привлечения клиентов, магазин использует различные POS – материалы, проводит сезонные акции, распродажи.

Нами было проведено исследование оценки покупателями уровня сервисной деятельности. Исследуемая розничная торговая ор-

ганизация – магазин ОАО «GloriaJeans», расположенный на втором этаже ТРЦ Аура, улица Военная, 5 в городе Новосибирске.

Оценка уровня сервисной деятельности была проведена с помощью анкетного опроса клиентов «GloriaJeans» в письменной форме. Анкетирование направлено на то, чтобы улучшить качество сервисной деятельности магазина. Опрос состоит из 2-х частей. В первой части находится перечень критериев оценки сервисной деятельности, для того чтобы определить, что для клиентов является более и менее важным в сервисной деятельности по 10-ти бальной системе (рис.1). Всего было опрошено 60 человек (выбора количества респондентов определялась методом удобной выборки).



Рис. 1. Оценка качества сервисной деятельности в ОАО «GloriaJeans»

Большую часть опрошенных покупателей в «GloriaJeans» составили женщины (девушки) (76,6 %), покупателей мужчин – 23,3 %. Из них больший процент составили рабочие/служащие (46,6 %); 28,3 % – составили учащиеся/студенты; 18,3 % – домохозяйки; у 5 % покупателей другой вид деятельности. 56,6 % клиентов были в возрасте от 16 до 29 лет и 30 % в возрасте свыше 30 лет.

Результаты «оценки качества сервисной деятельности в ОАО «GloriaJeans»» по 10-бальной системе показали, что самым важным критерием в обслуживании клиентов магазина является «профессионализм персонала» со стороны покупателей он получил самый

наименьший балл (6,25) из всех представленных критериев; осуществление персоналом выкладки товаров оценено на 7,33 баллов; на 7,6 баллов оценена стоимость товаров и услуг; удобство осуществления расчётов оценено покупателями на 7,9 баллов; скорость предоставления услуг в магазине оценена на 7,93 балла; доступна наглядная информация доступна на 8,43 баллов; далее идёт, ассортимент товаров и услуг, 8,54 балла; за ним следует вежливость персонала (8,83 балла); и самый высокий балл получают комфортные условия для нахождения в магазине (9,5).

Таким образом, уровень сервисной деятельности по некоторым критериям не соответствует ожиданиям покупателей. Это говорит о том, что необходимо обратить большее внимание на данную проблему и разработать мероприятия по повышению уровня сервисной деятельности.

Для совершенствования обслуживания мы предложили ряд мероприятий, например, разработать процесс обслуживания покупателей – личные продажи, установить видео камеры для наблюдения за работой персонала, повышение профессионализма персонала и т.д. Благодаря данным мероприятиям повысится уровень обслуживания, возрастет число клиентов, покупательская лояльность повысится, конкурентоспособность на рынке, уровень прибыли.

Список литературы

1. Алексина, С. Б. Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталеv, Т.В. Панкина. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра–М, 2013.-304 с.
2. Теренина, Н.Л. Бородин, А.В. Оценка конкурентоспособности предприятий розничной торговли потребительской кооперации северных территорий // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012.-№ 4 (40).-С. 71.
3. Павлова, Г. Ю. Сервисная деятельность : учеб. пособие для. – М. : КноРус, 2015.

СПЕЦИФИКА АУТСОРСИНГА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Ю.П. Митрахович, студент

Научный руководитель: О.В. Морозова, канд. экон. наук, доцент
Белорусский государственный университет транспорта,
г. Гомель, Республика Беларусь

В данной статье рассмотрены основные аспекты применения аутсорсинга информационных технологий в Республике Беларусь. Анализ изученных особенностей позволил выделить факторы, которые препятствуют развитию аутсорсинга в стране. На основании указанных факторов с учетом конкурентных преимуществ Республики Беларусь впервые были предложены направления развития внутреннего рынка аутсорсинговых услуг. Различные пути совершенствования были сформулированы в работах таких авторов, как Корзун Е.Д., Давыденко Е.О., Ковалев М.М. и др. [2; 4; 5]. Однако в них производился акцент на развитие внешнего рынка аутсорсинговых услуг в IT-сфере, а в данной статье уделяется внимание развитию внутреннего рынка.

Ключевые слова: информационные технологии, аутсорсинг, экспорт, услуга.

В процессе ведения хозяйственной деятельности предприятия зачастую сталкиваются с ситуациями, при которых с финансовой точки зрения представляется невыгодным принимать в штат специалистов и организовывать им рабочие места. Необходимость минимизации налоговых платежей может также стать причиной передачи трудовых функций работников на аутсорсинг, который является эффективным средством оптимизации финансовых затрат организации.

С точки зрения практики осуществления международного бизнеса, аутсорсинг – это выполнение на основе долгосрочного соглашения отдельно взятых бизнес-функций сторонней организацией, обладающей всеми необходимыми ресурсами для достижения этих целей [4].

Аутсорсингу как услуге присущ ряд отличительных черт, среди которых можно выделить:

- отказ компании от самостоятельного выполнения конкретного вида деятельности в виду того, что он не является ключевым, и передача его стороннему подрядчику;
- предметом купли-продажи при аутсорсинге является нестандартизированный продукт;

– отношения между партнерами имеют, как правило, долгосрочный характер.

В качестве ключевых элементов современного мирового рынка аутсорсинга выступают аутсорсинг бизнес–процессов и аутсорсинг информационных технологий.

Аутсорсинг бизнес–процессов (ВРО–аутсорсинг) подразумевает передачу внешней организации всего комплекса деятельности, осуществляемой самостоятельными подразделениями компании–заказчика. Этот вид аутсорсинга может включать в себя многие корпоративные функции, например, управление персоналом, закупки, логистику и т. п. [4].

Под аутсорсингом информационных технологий (IT–аутсорсинг) понимают передачу соответствующей компании функций, которые в той или иной мере связаны с информационными технологиями [4].

Из рисунка 1 видно, что среднегодовые темпы роста ВРО–аутсорсинга в мире составляют 6,3 %, а IT–аутсорсинга – 5,9 % [4, с. 13].

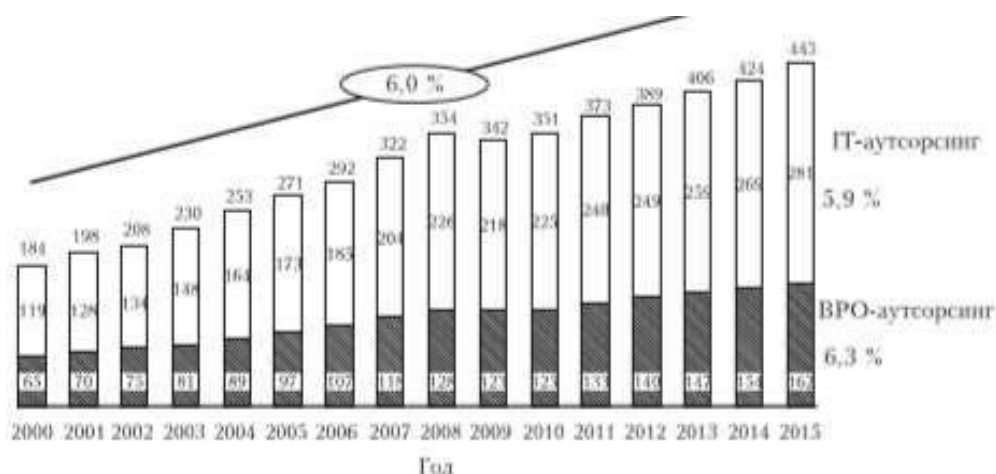


Рис. 1. Динамика основных сегментов мирового рынка аутсорсинга, млрд. долл. США

Согласно статистике института аутсорсинга США, 80 % организаций в мире какую–либо функцию, в части касающейся информационных технологий, передают на аутсорсинг [4].

IT–аутсорсинг является важнейшей особенностью международного рынка услуг, поскольку он предоставляет развивающимся странам возможность активно участвовать в торговле компьютерными и

информационными услугами на мировом рынке и на основе взаимовыгодных условий и обмена опытом сотрудничать с развитыми странами. Содействуя общему уровню экономического развития государств, а также распространению знаний во все сферы общества, ИТ-аутсорсинг призван стать двигателем прогресса, в первую очередь, для развивающихся стран. Данный вид аутсорсинга выступает в качестве источника валюты и инвестиций, а также компетенций и кадров, активно способствующих инновационному развитию страны.

Данный вопрос является актуальным для Республики Беларусь, поскольку в настоящий момент в качестве одной из главных задач, стоящих перед страной выступает создание высокотехнологичной и наукоемкой экономики, способной составить серьезную конкуренцию на мировых рынках. Данная цель может быть достигнута только посредством повсеместного внедрения в производственном секторе научных решений. Именно ИТ-сектор является своего рода «локомотивом инноваций»[3].

В 2016 г. на белорусском ИТ-рынке функционировало свыше 853 компаний, из которых к числу государственных относятся 18 (2,1 % от существующих компаний). В большинстве своем рынок представлен шестью компаниями: EPAM Systems (26,5 %), IBA (25,3 %), BelHardGroup (Itransition) (14,5 %), Sam-Solutions (10,8 %), ИнтектиксБел (8,4 %), Belsoft-BorlasGroup (6,0 %) [2].

Общий рынок для компаний белорусской отрасли информационных технологий можно разделить на два основных сегмента: предоставление аутсорсинговых ИТ-услуг за рубежом и предприятиям, расположенным на территории Республики Беларусь.

Динамика экспорта-импорта телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг Республики Беларусь за 2005–2016 гг. представлена на рисунке 2 [5, с. 32].

Отметим, что экспорт ИТ-услуг Республики Беларусь на протяжении многих лет непрерывно растет. Так, за период с 2011 г. по 2016 г. данный показатель вырос более чем в 3,5 раза. При этом, сохраняется положительное сальдо торговли телекоммуникационными, компьютерными и информационными услугами.

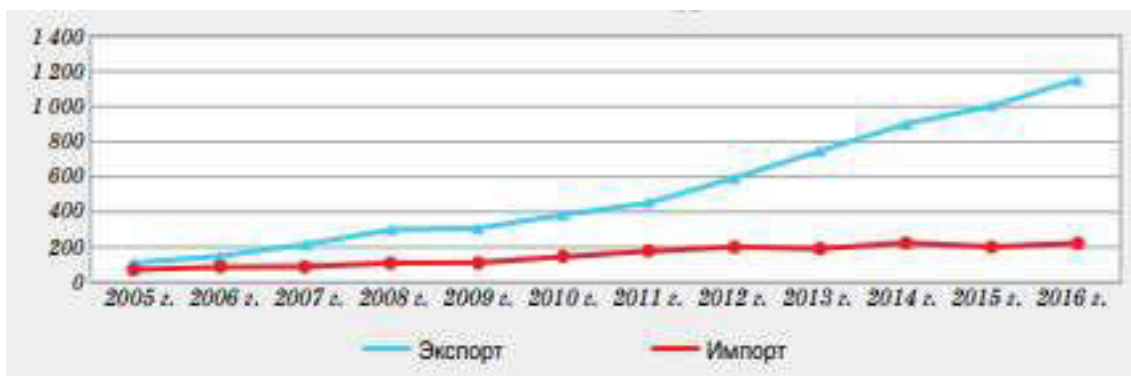


Рис. 2. Динамика экспорта–импорта телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг Республики Беларусь в 2005–2016 гг., млн. долл. США

Местный рынок аутсорсинговых ИТ–услуг характеризуется отсутствием внутреннего спроса вследствие таких факторов, как низкий уровень менеджмента и неготовность компаний к осуществлению инвестиций в информационные технологии, но, несмотря на это, наблюдается постепенное развитие процесса передачи управления ИТ–процедур на аутсорсинг.

Среди основных факторов, препятствующих дальнейшему формированию рынка аутсорсинга в Республике Беларусь, можно выделить:

- наличие в структуре большинства организаций штата сотрудников, специализирующихся в ИТ–сфере, что вызывает проблему перехода к новому типу управления;
- возможность утечки сведений, что в свою очередь может привести к появлению нового конкурента, действующего с учетом знаний и опыта компании, которая заказала аутсорсинг;
- многие управленцы испытывают боязнь утраты контроля над своими ресурсами и появления некоторой оторванности от руководства и непосредственно деятельности компании;
- наличие риска банкротства компании-аутсорсера;
- присутствие сильной вертикальной интегрированности, что особенно характерно для промышленных предприятий [2].

Несмотря на то, что аутсорсинг в стране развивается уже более 10 лет, в Гражданском кодексе Республики Беларусь так и не появилось понятие договора аутсорсинга, вместо которого используется

договор возмездного оказания услуг, который регламентирует порядок заключения сделок двухстороннего характера.

По результатам проведенного Всемирным банком опроса менеджеров организаций была подчеркнута важность увеличения спроса на местную IT-продукцию внутри каждой страны. На внутреннем рынке Республики Беларусь отмечается ограниченный спрос на IT-специалистов и на IT-услуги, что, на наш взгляд, является следствием ранней ориентации белорусского рынка IT-услуг на экспорт (Общий объем потребления IT-услуг – 390 млн. долл. США. Внутреннее потребление – 80 млн. долл. США (данные за 2014 год)) [6, с. 1]. Для стимулирования увеличения данного спроса существует ряд конкурентных преимуществ:

1. В Беларуси функционирует 51 университет, ежегодно выпускающий около 16 000 молодых специалистов в сфере IT с высоким уровнем профессиональной подготовки [2].

2. На территории страны осуществляют деятельность крупные IT-компании (EPAM Systems, IBA, BelHardGroup (Itransition) и др.).

3. Государство оказывает активную поддержку сектору IT-услуг в Беларуси. Для развития отрасли в стране предоставляются значительные налоговые преференции. Так, в Беларуси в 2005 г. был создан и эффективно функционирует парк высоких технологий с определенным льготным режимом для IT-компаний. С целью организации деятельности среди научных организаций для выполнения наиболее значимых разработок, создания инновационных организаций, производящих наукоемкую продукцию с высокой добавленной стоимостью, а также для достижения иных целей были разработаны государственные программы «Наукоемкие технологии и техника», «Развитие цифровой экономики и информационного общества» на 2016–2020 гг. [2].

Являясь более низкой по сравнению со странами Центральной и Восточной Европы (Польша, Литва, Словакия, Венгрия, Румыния и др.), средняя ставка заработной платы белорусского программиста создает проблему эмиграции высококвалифицированных IT-специалистов из Республики Беларусь в другие страны с более высоким уровнем оплаты труда.

В целях дальнейшей реализации IT-аутсорсинга в Республике Беларусь предлагается проведение следующих операций:

– закрепление понятий «аутсорсинг», «договор аутсорсинга», «аутсорсинговые отношения» в целях обеспечения регулирования такого рода трудовых отношений на законодательном уровне;

– разработка нормативных правовых актов, регулирующих аутсорсинг и регламентирующих вопросы безопасности, управления рисками, а также конфиденциальности сведений в случае привлечения к работе сторонней организации.

В целом передача отдельных функций на IT-аутсорсинг помимо экономического эффекта для самих организаций и компаний-аутсорсеров предоставит возможность получения и социального эффекта, который позволит создать новые рабочие места в стране.

Таким образом, можно сделать вывод, что развитие в Республике Беларусь такой формы управления, как аутсорсинг, обладает определенным потенциалом, что в свою очередь связано с появлением белорусских компаний, способных предлагать качественные IT-услуги как в стране, так и за ее пределами, но в силу относительно небольшого периода развития данного направления существуют проблемы в его реализации.

Список литературы

1. Булко, О.С. Сектор услуг Беларуси: проблемы и перспективы развития / О.С. Булко [и др.] ; науч. ред. А.Е. Дайнеко, О.С. Булко ; Национальная академия наук Беларуси, Институт экономики. – Минск : Беларуская навука, 2016. – 271 с.

2. Давыденко, Е.Л. Аутсорсинг информационных технологий Республики Беларусь / Е.Л. Давыденко // Банковский вестник. – 2012. – № 19. – С. 26–30.

3. Консалтинговые и аутсорсинговые услуги как способы совершенствования документационного обеспечения управления в организациях Республики Беларусь [Электронный ресурс]: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/176895/1/Samuseva_diplom.pdf (дата обращения 20.02.2018).

4. Корзун, Е.Д. Особенности и тенденции развития аутсорсинга наукоемких высокотехнологичных услуг / Е.Д. Корзун // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2014. – № 2. – С. 12–18.

5. Рудаковский, Я. Анализ показателей внешней торговли товарами и услугами Республики Беларусь за 2011–2016 гг. / Я. Рудаковский // Банковский вестник. – 2017. – № 2. – С. 26–32.

6. ЮНИТЕР. Рынок IT-услуг.2015 [Электронный ресурс]: https://www.uniter.by/upload/IT_Industry_report.pdf (дата обращения 27.02.2018).

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В АПК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ю.В. Мейкишан, аспирант

Сибирский университет потребительской кооперации,
Научный руководитель: М.К. Черняков, д-р экон. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск, Россия

В статье рассматриваются проблемы и перспективы разработок и внедрения инновационных технологий в сельское хозяйство. Установлено, что российские сельхозпроизводители недостаточно используют достижения науки. Предложен переход к роботизации сферы сельского хозяйства с использованием нанотехнологии.

Ключевые слова: сельское хозяйство, АПК, инновации, инновационные технологии.

В статье рассматриваются проблемы и перспективы разработок и внедрения инновационных технологий в сельское хозяйство. Проблемы формирования инновационной системы АПК исследовали такие экономисты–аграрники как Бураева Е. В., Мумладзе Р.Г., Платонов А.В., Федоренко В.Ф., Буклагин Д.С., Аронов Э.Л. [1, 2, 3], Valerijs Skribans и Moosavihaghighi Mohammadhashem [9, 10]. Наш подход отличается от подходов, предложенных ранее, включением роботизации сферы сельского хозяйства с использованием нанотехнологий.

В июне 2016 г. Министр сельского хозяйства Александр Ткачѳв на XXI Петербургском международном форуме, выступая с основным докладом на сессии, посвященной инновациям в сельском хозяйстве, отметил: «Перед нами стоят задачи повышения производительности труда, урожайности. Для решения всех этих задач необходимо использовать инновационные технологии, проводить роботизацию» [1].

Состояние сельского хозяйства на сегодняшний день можно отнести к этапу трансформации. Реалии таковы, что население планеты растѳт, растѳт и спрос на продовольствие. В связи с прогнозируемым ростом численности населения планеты к 2025 г., глобальное произ-

водство продукции сельского хозяйства должно быть увеличено на 60–70% по сравнению с 2000–ми годами. В то время как мировые темпы прироста продуктивности сельского хозяйства ожидаются 1,5% в год (с тенденцией снижения), темпы прироста численности населения в мире составляют 1,15 % (с тенденцией увеличения). Существует «риск превышения темпов роста спроса над темпами роста предложения» [1].

«Главная модернизационная задача Правительства – смена сложившейся модели экономического роста. Вместо нефтяного роста мы должны перейти к инновационному». [2, с.112] Российской Федерации необходимо занять устойчивые позиции на мировых рынках сельскохозяйственной продукции. Внедрение инновационных разработок в АПК страны повысит его конкурентоспособность на мировом рынке. Все экономически развитые страны ставят перед собой высокие цели – экономический рост и высокий уровень жизни населения. Модернизация экономики невозможна без развития инновационной деятельности. Существующие технологии производства со временем исчерпали свой потенциал. Инновация, не востребованная в течение 5 лет, считается неэффективной для освоения, и даже не окупает затраты на разработку.

Российские сельхозпроизводители недостаточно используют достижения науки. «По этой причине уровень интенсификации отрасли отстает от среднемировых» [6, с.138] показателей. Так, в последние годы в производстве зерновых культур уровень интенсификации составляет порядка 0,6 («отношение урожайности в России – 19 ц/га к средним мировым показателям – 32 ц/га»).

Если страны с развитым аграрным сектором осваивают около 55 % инновационного потенциала в срок 3–5 лет, то в России используется не больше 4–5 % с долей наукоемкой продукции 0,6 %. За период 1992–2008 гг. было создано более 1000 сортов и гибридов аграрных культур, биопрепаратов и других научных разработок. Освоение их хотя бы на 25 %, позволило бы в 3 раза и более повысить эффективность сельскохозяйственного производства.

Для проведения успешной инновационной политики необходимо развивать систему подготовки и повышения квалификации кадров, способных претворить инновационную модель в жизнь. Планирование кадров – это процесс анализа и организации необходимых челове-

ческих ресурсов под изменяющиеся условия и разработка необходимых мероприятий для удовлетворения этих нужд своевременно, точно и профессионально [6, с. 111].

Внедрение инновационных технологий в экономику России было запланировано еще десятилетие назад. Но планы по их освоению не были реализованы. «Санкционная война» явилась стимулом для развития и внедрения инновационных технологий в сельском хозяйстве. Задачи, стоящие перед АПК России делают ее зависимой от инновационных технологий, особенно от таких, как генная инженерия, нанотехнологии, роботизация. Правительство прогнозирует, что совокупный эффект от них к 2030 г. может составить до 10 трлн. руб.

В последние десятилетия не утихают дискуссии о возможных негативных последствиях геномной инженерии в сельском хозяйстве. Непосредственно в сельском хозяйстве разработки геномной инженерии начали применять в 1980–х гг. Методы применяются более чем к 50 видам растений, создано множество растений, способных противостоять десятку вирусных инфекций, получены новые сорта огурцов, картофеля, сои, кукурузы, рапса, риса. У таких культур отмечается высокий уровень урожайности и устойчивость к неблагоприятным климатическим условиям. Аграрии смогут забыть о пестицидах и инсектицидах, т.к. внедренные в клетку молекулы ДНК в состоянии уничтожить всех вредителей сельхозпродукции. Ученые, участвующие в разработках геномной инженерии, также интересуются и животноводством. Клонирование животных – самое перспективное и спорное направление в геномной инженерии. Достаточно вспомнить успешный опыт клонирования овечки Долли, проведенный в Великобритании в 1996 г. При производстве клона был проведен метод «переноса ядра», однако до настоящего времени технология до конца не отработана и считается несовершенной.

Стоит помнить, что геномная инженерия – это новая технология, которая скрывает множество непредвиденных факторов. Опасные мутации могут проявиться только в третьем поколении. Генетически изменённые растения, устойчивые к вирусам, могут сами стать источником этих вирусов. С 4 июля 2016 г. в России вступил в действие Федеральный закон, ужесточающий использование ГМ-растений и животных для производства продуктов питания на территории России. Теперь использование ГМО возможно только в

научных целях. Подобные законы есть во многих странах. Полный запрет на ГМ есть только в Италии, Австрии, Швейцарии, Японии и Новой Зеландии.

Однако, принимая во внимание, что в мире почти вся соя (более 90 % посевов в мире) и хлопок (более 80 %) генетически модифицированы, невозможно полностью избежать использования ГМ-семян. Заместитель председателя Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Ирина Гехт отмечает, что почти вся пшеница сеется с ГМО, и количество ГМО в продуктах на сегодняшний день не контролируется.

ГМ-культуры в мире выращиваются за счет нескольких стран. Так, по состоянию на 2014 г. на США, Аргентину и Бразилию приходилось около 78 % ГМ-посевных площадей. В европейских странах наблюдается тренд отказа от ГМ-продуктов. Европейские фермеры гордятся, что поля Европы – «GMO free zone». ГМО уходит в страны третьего мира. Работа над совершенствованием традиционной селекции должна стать одним из первостепенных направлений сельскохозяйственной науки в России.

Современные технологии не стоят на месте. В ситуации санкционных вызовов особенно необходима роботизация сферы АПК [4, с.172]. К самым интересным проектам можно отнести:

- систему, которая сама собирает яблоки (робот самостоятельно распознает местонахождение яблок и собирает плоды);
- автономную полевую систему по обработке растений (имеет собственную навигационную систему, составляет отчёты проведенных полевых работ, распознает сорняки и вдавливают их в землю);
- систему для дойки коров;
- комплексы для сборки ягод (с встроенным 3D-зрением, оценивают степень зрелости ягод и принимают решение о сборке).

Использование роботизированного оборудования оптимизирует рабочие процессы, повысит урожайность (по некоторым оценкам в 2 раза), до 75 % снизит стоимость посадки сельскохозяйственных культур, позволит контролировать потребление воды, ГСМ и электроэнергии. По оценкам аналитиков J'son & Partners Consulting эффективность бизнес-процессов в сельском хозяйстве может увеличиться на 60 %.

Нанотехнологии – наука будущего, активно используемая в сельском хозяйстве. Самым первым проводником нанотехнологий в сфере АПК стала спецтехника. В результате обработки ее деталей наночастицами, ресурс узлов и агрегатов увеличивается до 8 раз. Обработывая золотыми наночастицами самую уязвимую часть комбайнов (стрельчатые лапы), их ресурс увеличивается с 18 до 120 гектаров на лапу. Санкт-Петербургским аграрным университетом разработано наноудобрение, которое позволяет получить максимум пользы от удобрений и снизить химическую нагрузку на почву. Нанотехнологии способны увеличить урожайность картофеля, овощных, зерновых, плодово-ягодных, хлопка и льна в 2 раза, они активно используются и в послеуборочной обработке, животноводстве и птицеводстве. Новейшие разработки способны уменьшить падеж в 2 раза.

Правительство Российской Федерации Постановлением от 25 августа 2017г. № 996 утвердило Федеральную научно-техническую программу развития сельского хозяйства на 2017–2025 годы. На ее реализацию выделяется 29 млрд. руб. Программой запланировано получение новых сортов растений, пород животных, разработка оборудования для производства и контроля качества сельхозпродукции, создание инкубаторов для птиц. Россия постепенно избавляется от импорта продуктов, в перспективе и отказ от поставок импортных средств производства. Минсельхоз РФ планирует к 2025 году на 50% увеличить количество лицензионных соглашений предприятий сельскохозяйственного сектора с научно-исследовательскими предприятиями и на 25% увеличить объём сельхозпроизводства.

В ближайшие 3 года в России по поручению Правительства будет создан Фонд развития инноваций в АПК. Целью работы фонда будет поддержка и финансирование инноваций в сельском хозяйстве [5, с. 152], подобно «Роснано» и «Сколково». Это поможет решить проблему импортозамещения, т.к. сейчас большая часть семян и оборудования ввозится из зарубежных стран.

По данным Госсортокмиссии РФ, подведомственной Минсельхозу, за 2017 г. зарегистрировано около 1180 новых сортов растений, в 2016 г. этот показатель достигал 1410 сортов. За 2016 и 2017 гг. было выведено всего 137 пород животных. Работа Фонда позволит увеличить эти показатели и снизить зависимость от импорта.

В России накоплен достаточный потенциал для реализации в аграрном секторе активной инновационной политики. Инновационный потенциал в сфере АПК сейчас используется не больше 5 %, тогда как в США более 50 %.

В настоящее время США является лидером по развитию сельскохозяйственного производства, две трети прироста достигнуты «за счет внедрения достижений научно–технического прогресса». Финансирование сельскохозяйственной науки в США составляет около 12 млрд. долл..

На разработку и внедрение инновационных технологий в Российской Федерации влияет ряд сдерживающих факторов: снижение «количества и качества научно-исследовательских разработок; недостаточное финансирование производств и высших школ, связанных с инновациями»; недостаток информации об инновационных разработках, механизма применения инновационных технологий; недостаток высококвалифицированных кадров [6, с.112].

Эмиграция сельских жителей является одной из значительных проблем внедрения инноваций. Этот феномен лишает сельскую местность наиболее эффективной рабочей силы и увеличивает уровень городской безработицы, и следовательно, вызывает социально-экономические дилеммы.

В такой достаточно консервативной сфере, как АПК, важная предпосылка для претворения инновационных технологий – это понимание, что все существующее стареет. Необходимо систематически отказываться от того, что препятствует прогрессу, помня о прочетах и ошибках, и учитывая, что все новое часто принимается с трудом, а слишком сложные инновации нереализуемы.

Список литературы

1. Бураева, Е. В. Инновации в сельском хозяйстве как фактор роста эффективности аграрного производства // Научно–методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – Т. 20. – С. 2161–2165.
2. Мумладзе, Р.Г., Платонов, А.В. Эффективность управления инновациями в сельском хозяйстве: монография. -Москва: РГЗУ, 2014. -120 с.
3. Федоренко, В.Ф., Буклагин, Д.С, Аронов Э.Л. Инновационная деятельность в АПК: состояние, проблемы, перспективы. М: ФГНУ «Росинформгротех», 2010. – 280 с.
4. Черняков, М.К. Автоматизированное рабочее место сельскохозяйственного кооператора / Черняков М.К., Чернякова М.М., Чернякова И.А. //

Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2017. № 4 (65). С. 168–178.

5. Черняков, М.К. Государственная поддержка малых форм хозяйствования и сельскохозяйственных кооперативов: монография / М.К. Черняков, К.Ч. Акберов, Б.В. Малозёмов, М.М. Чернякова, И.А. Шураев; под редакцией М.К. Чернякова – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2017. – 221 с.

6. Черняков, М.К. Повышение занятости населения за счет государственной поддержки сельского хозяйства / Макареня Т.А., Черняков М.К., Чернякова М.М. // Современные социально–экономические проблемы развития регионов, преодоление бедности и обеспечение занятости населения. Сборник материалов международной конференции.– Новосибирск: 2017. С. 110–116.

УДК 631.162:657.471

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Е.Ю. Надточина, старший преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации
г. Новосибирск, Россия

Разработана система материального стимулирования работников, которая на современном этапе развития сельскохозяйственных организаций позволяет решить проблемы рационального использования труда и повышения его отдачи в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: система материального стимулирования, эффективность труда, материальные стимулы, материальные мотивы

Современный этап развития российской экономики повлиял на развитие сельскохозяйственных организаций относительно дореформенного периода. Вместе с приобретением экономической независимости сельскохозяйственные товаропроизводители оказались в сложной ситуации из-за резкого сокращения, а в некоторых случаях абсолютного лишения государственной поддержки.

В то же время проводимая в России экономическая и социальная политика направлена на поддержание социально ориентированной рыночной экономики. Среди важных целей в этой области, в настоящее время, выделяют обеспечение права трудящихся на до-

стойный труд, улучшение качества жизни работников и их семей на основе повышения эффективности отечественной экономики.

Как показывает практика, в сельскохозяйственных организациях при одинаковом ресурсном потенциале эффективность его использования в разных хозяйствующих субъектах противоречива, и одной из причин, влияющих на производство, является организация системы управления трудовыми ресурсами, как правило, зависящая от определенной установки учета расходов на материальное стимулирование работников. Эффективность сегодняшней системы стимулирования труда во многом определяет трудовую, социальную и творческую активность каждого работника, что в конечном итоге повлияет на результаты всей экономической деятельности организации.

Актуальность исследования определяется необходимостью формирования эффективной системы материального стимулирования работников сельскохозяйственных организаций, которая позволит обеспечить устойчивое развитие агропромышленного производства и отразить новизну проведенных исследований.

Исследованию проблем материального стимулирования посвящено большое количество научных трудов зарубежных и отечественных ученых. Системе материального стимулирования труда в сельском хозяйстве в условиях рыночной экономики посвящены работы А.Е. Ильина, В.И. Нечаева, Н.Г. Тарасова, Н.А. Попова и др.

Несмотря на широкую изученность проблемы материального стимулирования, недостаточное внимание уделялось дополнительной заработной плате, выплатам социального характера, премированию в современных условиях работникам сельскохозяйственных организаций.

Обычно стимулирование работников рассматривается как способ вознаграждения за участие в производственном функционировании, основанном на взаимосвязи эффективности труда и требований технологии [1]. В экономической литературе категории «мотив» и «стимул» имеют различные толкования. Например, В.В. Адамчук, [2] утверждает: «мотив труда – это внутреннее побуждение человека к труду, стимул труда – это внешний побудитель»; Б.М. Генкин [3] отмечает: «мотивы труда находятся на стороне индивида в сознании рабочего, стимулы труда находятся на стороне экономического агента, в списке льгот, которые организация дает в обмен на труд». По нашему мнению, мотив следует рассматривать как внутреннюю дви-

жущую силу, которая мотивирует работника к определенному поведению, а стимул внешний мотив – как часть потребности с определенной моделью его реализации. Более того, стимул как количественное выражение степени реализации интереса выступает в качестве материального носителя и играет роль вознаграждения за труд. В результате мотивация сотрудника представляет собой процесс активизации мотивов поведения при применении различных стимулов, которые вызывают определенные действия в достижении целей, поставленных организацией.

Как утверждает Н.Я. Коваленко [4], «под системой материального стимулирования понимается совокупность экономических рычагов, с помощью которых государство или предпринимательская структура воздействует на интересы участников производства в нужном для них направлении, то есть это любые предметы, действия людей, обещания, предоставляемые возможности, которые могут быть предложены работнику в качестве компенсации за его действия. Это выражено, прежде всего, в материально–денежном и социально–материальном стимулировании».

Таким образом, система материального стимулирования работников это комплекс взаимосвязанных материальных стимулов для работодателя, способствующих повышению производительности труда и эффективности работы предприятия.

Это определение системы материального стимулирования труда более полно отражает суть данной категории, поскольку она основана на связи стимулов как внешних движущих сил труда и мотивов, а также внутренних. Все вышеизложенное доказывает высказывания ряда экономистов о том, что «успех фирмы зависит, прежде всего, от эффективности работы персонала, которая, в свою очередь, определяется системой стимулов для работы организации и уровень мотивации рабочих» [4]. Для повышения производительности труда необходимо, чтобы система стимулирования соответствовала структуре системы мотивации сотрудников организации.

Среди экономистов не существует единого мнения в отношении состава элементов системы материального стимулирования. Некоторые считают, что система материального стимулирования состоит из заработной платы, которая делится на два компонента: основной тарифный фонд и премии, поощрительные платежи и стимулирующие выплаты.

Другие ученые предполагают, что система материального стимулирования состоит из материальной компенсации и специальных стимулов. Однако изучение истории формирования системы материального стимулирования и определение ее правил позволило в качестве элементов различать: заработную плату, премии и выплаты социального характера. Обобщение элементов системы материального стимулирования труда определило приоритетные области для ее улучшения и взаимосвязи стимулов и мотивов повышения производительности труда и эффективности производства. Предлагаемая система материального стимулирования представлена на рисунке 1.

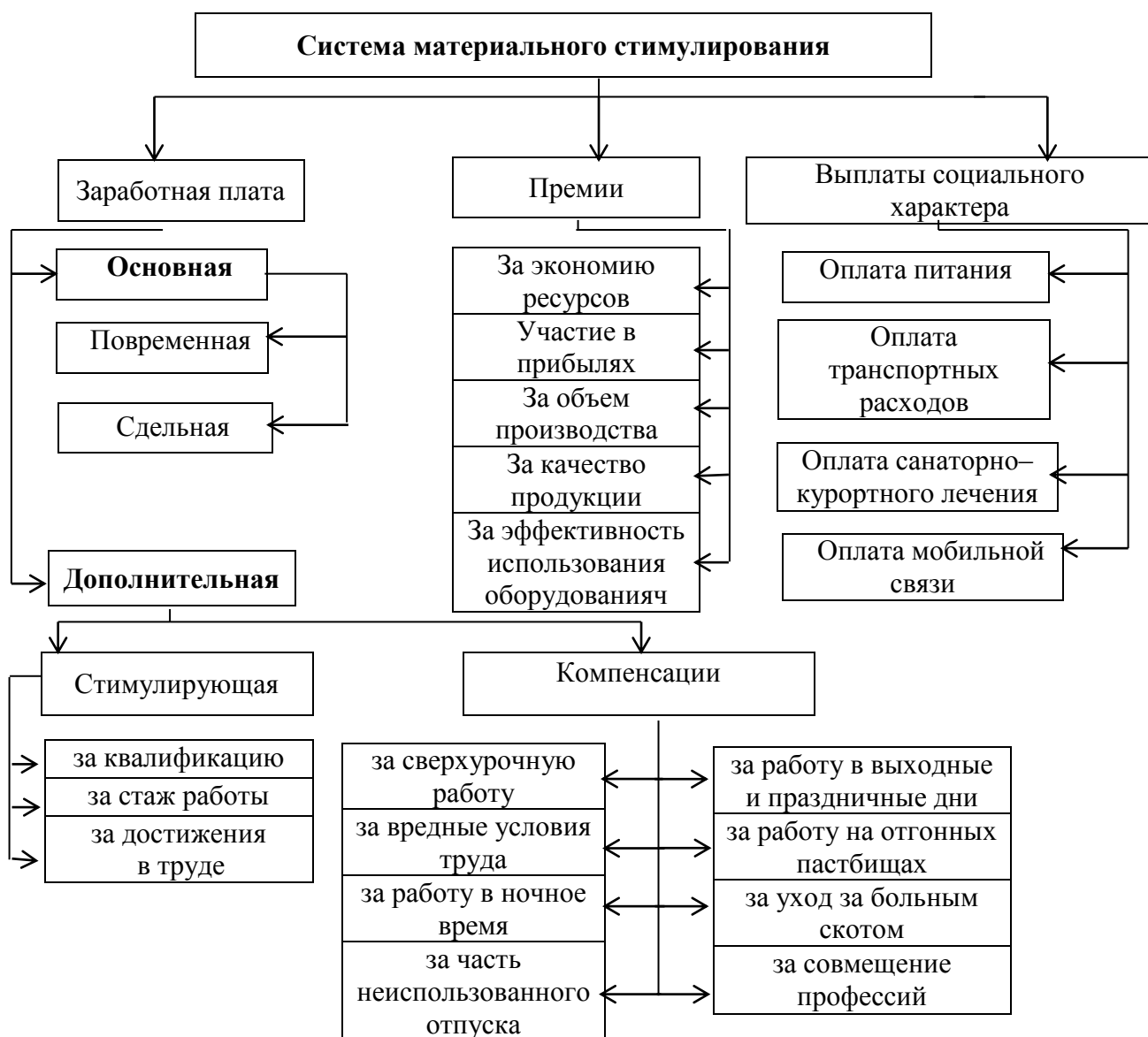


Рис. 1. Система материального стимулирования работников в сельскохозяйственных организациях

Необходимо подчеркнуть, что заработная плата как элемент материального стимулирования включает в себя основную и дополнительную. Базовая заработная плата определена как повременная и сдельная. В свою очередь, повременная заработная плата может быть простой и повременно-премиальной, сдельная делится на прямую сдельную, сдельно-премиальную, косвенную сдельную, аккордную. Независимо от применяемой формы основная заработная плата считается оплатой по тарифным ставкам (окладам) с учетом сложности, важности и ответственности выполненной работы.

Наряду с этим, существуют различия в уровне оплаты труда работников одних профессий сельскохозяйственных организаций в регионе. Так, уровень заработной платы работников передовых хозяйств Новосибирской области в 2017 г. выше в 1,8 раза по сравнению со среднеобластным значением, а среднемесячная заработная плата руководителей в этих хозяйствах в 2,7 раз выше, чем в среднем по области [5].

В итоге нарушается утверждение «равной оплаты за равный труд», поскольку гарантированная часть вознаграждения должна отвечать размеру труда независимо от финансового состояния организации. Разработка и внедрение отраслевой тарифной системы, учитывающей особенности сельскохозяйственного производства решит проблему, сложившейся ситуации.

Дополнительное вознаграждение рассчитано для повышения трудовой деятельности работников и компенсации за труд в сложных и вредных условиях. Стимулирующая часть дополнительной оплаты предназначена для поощрения роста производительности труда, повышение уровня квалификации, увеличения стажа работы в организации. Однако, отсутствие контроля за соблюдением законов в области начисления доплат за квалификацию, стаж работы привели к уменьшению их доли в общем фонде материального стимулирования. Например, в сельскохозяйственных организациях Новосибирской области в 2017 году по сравнению с 2014 годом доля вознаграждения за стаж работы снизилась и составила 2,8%, поэтому значимость стимулирующих доплат уменьшается [5].

Важным элементом системы материального стимулирования работников являются премии. Соблюдая интересы, как работодателя, так и работников, премии повышают трудовую мотивацию. Премии

выплачиваются за увеличение объема производства и реализации продукции, повышение ее качества, экономию ресурсов, повышение эффективности использования оборудования и участие в прибыли.

В настоящее время в сельскохозяйственных организациях, несмотря на высокую эффективность премирования, премии не используются. В ходе исследования было установлено, что более половины сельскохозяйственных организаций Новосибирской области в 2014–2017 гг. не использовали премирование работников. Во многом это связано с ограниченностью финансовых возможностей большинства хозяйствующих субъектов, поскольку многие организации убыточны. На данный момент премирование в сельском хозяйстве слабо влияет на экономический интерес работников в достижении высоких производственных и экономических показателей.

Вместе с премированием система стимулирования должна включать выплаты социального характера, поскольку они также имеют сильную мотивационную составляющую. Основные социальные выплаты включают расходы на питание, транспортные расходы и доставку рабочих на место работы. В то же время следует обратить внимание на значительное сокращение расходов аграрного сектора для этих целей, что необоснованно и снижает мотивацию труда работников. За анализируемый период доля расходов сельскохозяйственных организаций на питание работников сократилась в 2,6 раза. Необходимость данных расходов обусловлена сезонностью производства. Наряду с этим отдаленность сельской местности от рабочих мест в сельском хозяйстве обуславливает значимость транспортных расходов на доставку рабочих.

Таким образом, сложность условий аграрного труда, несовершенство его стимулирования доказывает о необходимости соответствия стимулов мотивам работников. Для определения взаимосвязи стимулов и мотивов, необходима такая систематизация элементов системы материального стимулирования работников, которая позволила бы выявить преобладающие направления ее совершенствования для повышения производительности труда в сельскохозяйственных организациях. В свою очередь, повышение эффективности труда и производства возможно только на основе общего использования всех элементов системы материального стимулирования работников.

Список литературы

1. Базаров, Т.Ю. Управление персоналом / Т.Ю. Базаров. – 13–е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 320 с.
2. Адамчук, В.В. Экономика труда / В.В. Адамчук. – М.: Инфра – М, 2016. – 415 с.
3. Генкин, Б.М. Экономика и социология труда / Б.М. Генкин. – М.: НОРМА – Инфра – М, 2016. – 623 с.
4. Коваленко, Н.Я. Экономика сельского хозяйства / Н.Я. Коваленко. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 406 с.
5. Статистический сборник «Сельское хозяйство в НСО», 2013–2017г.

УДК 336

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ СТРАНОВОГО РИСКА

Т.А. Осипович, студент

Новосибирский государственный технический университет,
Научный руководитель: М.К. Черняков, д-р экон. наук, профессор
Новосибирский государственный технический университет,
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье подчеркнута проблема оценки странового риска, раскрывается понятие странового риска, и анализируются различные методики оценки странового риска. Автором продемонстрировано использование страновой бета модели для оценки риска.

Ключевые слова: страновой риск, политический риск, рейтинговые агентства, организация экономического сотрудничества и развития.

В данной статье впервые представлен список рейтинговых агентств и используемые ими методики по оценке странового риска, отмечены наиболее эффективные и результативные из них. Подобные исследования оценки странового риска проводились ранее в работах следующих авторов: Бандурко С.А. (2016 г.) [1], Кадырбаев И. А. (2016 г.) [2; 3], Угленко О. Г. (2016 г.) [4], Хакимова А. А., Яримова Р. К., Курманова Л. Р. (2016 г.) [5].

В современном мире с каждым днем растет уровень экономической, политической и культурной интеграции, происходит активная глобализация. Безусловно, данный процесс имеет ряд положительных моментов, таких как технический прогресс, упрощение взаимо-

действия между хозяйствующими субъектами, повсеместный обмен опытом и знаниями. С другой стороны, всеобщая интеграция рождает новую проблему -проблему изучения и оценки странового риска. Страновой риск можно трактовать как риск, возникающий в процессе изменения текущих или будущих условий определенной страны, который может повлиять на способность страны, фирмы и отвечать по своим обязательствам перед кредиторами. Этот термин также иногда называют политическим риском, однако страновой риск – это более общий термин, который обычно относится только к рискам, затрагивающим все компании, действующие или связанные с конкретной страной, международной деятельностью в целом.

Принято считать, что страновой риск относится к риску инвестирования или риску кредитования в той или иной стране в связи с возможными изменениями в деловой среде, которые могут отрицательно повлиять на операционную прибыль или стоимость активов в данной стране. Например, финансовые факторы, такие как валютный контроль, девальвация или законодательные изменения, или же факторы стабильности, такие как массовые беспорядки, гражданская война и другие потенциальные события, способствуют изменению уровня операционных рисков компании.

Изучением страновых рисков занимаются рейтинговые агентства, отдельные специалисты или же крупные экономические сообщества, которые используют различные методологии для оценки и сравнительного анализа риска стран. Точная оценка странового риска способствует эффективному распознаванию угроз, что несомненно важно для безопасности страны.

В зарубежной практике то первые работы по оценке странового риска появились еще в 60–е гг., которые остаются по сей день основой для оценки риска. Существуют следующие основные рейтинговые агентства и используемые ими методики оценок странового риска:

1. Bank of America World Information Services.
2. Business Environment Risk Intelligence (BERI) S.A.
3. Control Risks Group (CRG).
4. Economist Intelligence Unit.
5. Euromoney.
6. Institutional Investor (II).
7. International Country Risk Guide (ICRG).

8. Moody's Investor Service.

9. Political Risk Services (PRS).

На сегодняшний день, принято выделять два основных вида рейтинговых систем. Первый вид – система, представленная ОЭСР (Организацией экономического сотрудничества и развития), который включает в себя ранжирование стран от 0 до 7 в зависимости от классификации риска, где 0 – страна с наименьшим уровнем риска, а 7 – с наибольшим уровнем соответственно. Второй вид – система, которая включает в себя последовательность от уровня AAA – наивысшее качество кредитного климата, когда способность государства отвечать по своим обязательствам в долгосрочном периоде максимально высока, до D-системный шок, когда страна находится в состоянии дефолта и не может обеспечивать выполнение всех своих финансовых обязательств.

Данная система используется преимущественно рейтинговыми агентствами, среди которых можно выделить отечественных представителей, например, RAEX (Эксперт РА) – крупнейшее рейтинговое агентство в России, которое ведет свою деятельность на протяжении 21 года.

Среди основных преимуществ системы ОЭСР можно выделить, в первую очередь, её объективность относительно показателей для каждой страны, чего нельзя сказать о результатах рейтинговых агентств, составляющих рейтинг с точки зрения собственного государства. Кроме того, рейтинг ОЭСР отличается своей лаконичностью в отражении результатов. Шкала от 0 до 7 проста и понятна для понимания. Рейтинг ОЭСР также охватывает большее количество стран, чем какой бы то ни был рейтинг агентств. Что касается рейтингов, отражающих уровень кредитного климата от AAA до D, они, с одной стороны, представляют собой более сложную систему оценки, включающую в себя дополнительные параметры +/- к буквенной части, а с другой стороны, данная система позволяет сделать более точную оценку риска для того или иного государства. Среди различий этих систем можно выделить также, что система оценки от 0 до 7 включает в себя классификацию за прошлый и текущий период, а система от AAA до D отражает текущий уровень риска и прогноз на следующий период, который может быть классифицирован как позитивный, стабильный и негативный.

Безусловно, наличие прогноза в одной из систем дает достаточно весомое преимущество перед другой системой. В то же время, при рассмотрении всего нескольких стран не составит труда осуществить примерный прогноз на следующий год при наличии точных данных за два предыдущих периода.

На наш взгляд, самыми практичными из существующих моделей являются методы «старых знакомств» Р. Руммеля и Д. Хинена, «больших туров» (Gran Tours), «дельфийского оракула» (также называется метод Дельфи), который на сегодняшний день является самым популярным [6, с.152]. Суть метода Дельфи заключается в том, что сначала аналитики разрабатывают систему показателей, а затем привлекают экспертов, которые определяют весомость каждого фактора для конкретной страны. Однако минус данного метода состоит в субъективности результата оценки. Так или иначе, данные подходы отличаются своей сложностью в реализации и требуют достаточно большого объема времени и прочих дополнительных ресурсов. Для примера возьмем более простой и удобный способ оценки странового риска, который опубликован при участии научных сотрудников НИУ ВШЭ и их соискателей.

Для расчета странового риска в данном примере используется «страновая бета модель». Эта модель говорит о том, что страновой риск является отношением между прибыльностью фондового рынка в определенной стране и прибыльностью фондового рынке в остальных странах мира. Данная модель выглядит следующим образом [6, с.157]:

$$R_{int} = \alpha + \beta \cdot R_{ext} + \epsilon_t \quad (1)$$

где **R_{int}** - доходность фондового рынка страны;

R_{ext} - доходность фондового рынка в остальных странах мира;

β - база, на основе которой измеряется страновой риск, при увеличении β увеличивается и страновой риск;

α - параметр, который позволяет оценить эффективность управляющего инвестиционным портфелем с учетом риска;

ε_t - возможная погрешность.

Для упрощения расчета рассмотрим текущие данные по фондовым индексам стран, представленные на сайте Wall Street

Journal. Исходя из формулы, страновой риск рассматривается, как отношение доходности фондового рынка страны к доходности фондового рынка других стран. Основной для оценки странового риска был выбран индекс Dow Jones неслучайно, поскольку он является старейшим среди существующих рыночных индексов США, страны, экономика которой является крупнейшей экономикой мира по номинальному ВВП, с одной из основных резервных валют мира. Соотношения фондовых индексов стран приведены в таблице 1, 2 и 3.

Таблица 1

Соотношение фондовых индексов для США

США (индексы)	Значение	Отношение
DJIA	20651,3	100,00 %
S&P 500	2353,78	11,40 %
Nasdaq	5866,77	28,41 %
Ruaaell 2000	1376,95	6,67 %
DJ Total Mkt	24419,23	118,24 %
Среднее значение		52,94 %

Таблица 2

Соотношение фондовых индексов для стран Европы

Европа (индексы)	Значение	Отношение
FTSE 100	7365,5	36,56 %
DAX	12139,35	58,78 %
CAC 40	5101,86	24,70 %
Stoxx 600	381,18	1,85 %
FTSE MIB	20109,06	97,37 %
Среднее значение		43,67 %

Таблица 3

Соотношение фондовых индексов для России

Россия (индексы)	Значение	Отношение
MIKEXINDEXCF (ММВБ)	1977,95	9,58 %
RTSI (РТС)	1091,08	5,28 %
Среднее значение		7,43 %

Рассмотрим сравнительный анализ результатов в таблице 4.

Сравнительный анализ результатов

Страна	Рейтинг ОЭСР	Рейтинг фондовых индексов	Уровень риска
Россия	4	7,43 %	Средний
Страны Европы	1	43,67 %	Низкий
США	4	52,94 %	Низкий

Согласно рейтингу ОЭСР, США и страны Европы имеют наименьший уровень риска и относятся к группе 1. Проверка показала, что эти страны действительно имеют очень близкие результаты и относительно индекса доходности по Dow Jones (52,94 % и 43,67 %). Что касается России, риск инвестирования в разы выше, так как страна относится к группе риска 4 по ОЭСР. Кроме того, полученные результаты по нашей стране также иллюстрируют заметную разницу в соотношении фондовых индексов по отношению к двум другим результатам.

Таким образом, можно сделать вывод, что полученные результаты дополняют друг друга, и выбранный подход к оценке странового риска является подтверждением рейтинга Организации экономического сотрудничества и развития и имеет право на жизнь.

Наиболее важным моментом является то, что главной составляющей странового риска является риск политический, наиболее актуальный в настоящее время. И если экономические и финансовые факторы риска поддаются количественному анализу, то политические факторы с трудом и только частично поддаются такому анализу.

Таким образом, исходя из выше изложенного, можно сделать вывод, что изучая положительные и отрицательные стороны способов оценки страновых рисков, которые применяются в отечественной и зарубежной практике, есть возможность оценить вероятность рисков через систему показателей для улучшения инвестиционной привлекательности и повышения эффективности работы регионов на международном рынке капиталов. Сопоставление различных методик дает возможность выбора наиболее эффективного способа, который позволил бы точнее оценивать свои возможности и ограничения при подготовке и реализации действенной политики по привлечению внешнего финансирования для удовлетворения своих внутренних потребностей.

Список литературы

1. Бандурко, С. А. Страновой риск в контексте информационной системы фондового рынка. В сборнике: Экономика России в условиях ресурсных ограничений сборник научных трудов по итогам научно–практической конференции молодых учёных Санкт–Петербургского государственного экономического университета. -2016. -С. 84–86
2. Кадырбаев, И. А. Страновой риск и совершенствование методов его оценки при страховании политических рисков. Мир современной науки. - 2016. – № 2 (36). -С. 87–92.
3. Кадырбаев, И. А. Прогнозная оценка странового риска в России. Актуальные вопросы экономических наук. -2016. -№ 53. -С. 114–119.
4. Угленко, О. Г. Влияние суверенного кредитного рейтинга на финансовый рынок Российской Федерации. В сборнике: Современные тенденции рынка страховых услуг сборник научных трудов. -Иркутск, 2016. -С. 131–135.
5. Хакимова, А. А. Страновой риск как фактор инвестиционной привлекательности государства / А. А. Хакимова, Р. К. Яримова, Л. Р. Курманова В сборнике: актуальные вопросы экономики региона: анализ, диагностика и прогнозирование материалы VI Международной студенческой научно–практической конференции. -2016. -С. 131–134.
6. Черняков, М.К. Моделирование систем: учебное пособие / М.К.Черняков, К.Ч.Акберов, В.В.Малоземов, М.М.Чернякова. -Новосибирск: Изд–во НГТУ, 2017.– 208 с.

УДК 336.77

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Г.Н. Пожарский, магистрант

***Научный руководитель: О.П. Зайцева, д–р экон. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия***

В данной статье автор обращает внимание на методы оценки кредитоспособности компании, используемые в банках России. Данные установки остались на прежнем уровне на протяжении нескольких лет. Тем временем, экономическое положение России меняется, что подталкивает к изменению подхода к оценке кредитоспособности заемщиков. На основе проведенного анализа, автором предлагается уделить особое внимание критериям оценки кредитуемых компаний.

Ключевые слова: финансы, оценка степени платежеспособности, кредитный рейтинг, риски

В данной статье предлагается новый подход к оценке кредитоспособности компании, заключающийся в отборе актуальных и наиболее сильных факторов, учитываемых в скоринговой оценке. Различные специальные методики предлагались ранее в работах С.У. Гапаевой, О.Г. Коваленко, Е.С. Колмыковой [1; 3; 4], где описывался один или два основных критериев оценки, так же предлагались улучшения одного из критериев. Цель настоящей статьи – выделить самые важные факторы, влияющие на кредитный рейтинг компаний и собрать их в единый обязательный набор критериев.

Кредитование, как основной источник доходов банковской сферы, является финансовым основанием развития реального сектора экономики и укрепления бизнес процессов отдельных фирм и экономики в стране.

Коммерческие банки и компании в настоящее время не в полной мере используют возможности кредита как ресурса для инвестиций в новейшие проекты, что подтверждает недавняя реформа в области строительства жилых зданий, а именно переход на проектное финансирование застройщиков. Банки стремятся по максимуму предотвратить риски невозврата выдаваемой ссуды (на 01.2018 объем просроченных долгов перед банками составил 11 902 434 рублей) и сопутствующих этому серьезных убытков. Для этого банки повышают суммы залогов и проценты по кредитам, а заемщики не всегда могут предоставить нужную сумму для обеспечения кредита, чтобы исполнить обязательства по своевременному и полному погашению задолженности. В сложившейся ситуации основные усилия банков направлены на максимально точный анализ кредитного статуса компании.

Как правило, под кредитоспособностью понимается деятельность компании, которое дает уверенность банку в своевременном возврате ссуды и в способности заемщика правильно направить и использовать предоставленные в его распоряжение денежные ресурсы [4]. В отличии от других авторов, вместо термина «оценка кредитоспособности» будем использовать понятия «кредитный статус(рейтинг) заемщика».

Ниже приведен список задач, которые решаются во время такой оценки:

- аккумуляция исходной информации;

- выбор метода проведения экспертизы исходной информации для анализа и оценки кредитного рейтинга компании;
- верификация критериев анализа и оценки кредитного рейтинга потенциального заёмщика;
- консолидация результатов экспертизы о заёмщике, их качественная оценка;
- подготовка персонального отчёта об оценке кредитного статуса потенциального заёмщика и о целесообразности предоставления кредита (об отказе в выдаче кредита).

В качестве точки опоры для анализа кредитного статуса заёмщика используют следующую базу: предоставленную заемщиком банка, уже имеющуюся в архивах банка, информацию из внешних источников. Затем используют следующие индикаторы заемщика:

- ликвидность баланса фирмы;
- показатели оборачиваемости;
- показатели прибыльности;
- индикаторы финансовой устойчивости.

Капитал клиента так же является одним из важных критериев кредитного рейтинга клиента. При этом важны следующие показатели его оценки:

- его достаточность, которая анализируется, опираясь на требования Центрального банка к минимальному уровню уставного капитала;
- процент вложения собственного капитала в операцию или сделку, на которую берется ссуда, что показывает долю распределения риска между клиентом и банком. Чем больше вложения в собственный капитал, тем больше и заинтересованность заемщика в тщательном отслеживании факторов кредитного риска и тем больше вероятность, что кредит будет погашен полностью в установленный по договору срок.

Под обеспечением кредита подразумевается оценочная стоимость активов заемщика и второй (резервный) источник для погашения кредита (залог, гарантия, поручительство, страхование), предусмотренный кредитным договором. В случае, если стоимость активов является достаточной для погашения ссуды банка при объявлении заемщика банкротом, то активы дают гарантию выполнения заемщиком своих обязательств в срок при финансовых затруднениях. Стоимость

залога, качество гарантий, поручителя и страхователя более актуальны при не высоком доходе у клиента банка (например, трудности с ликвидностью баланса фирмы или недостаточностью капитала).

К условиям, в которых совершается операция, обеспеченная кредитными средствами, относятся текущая и прогнозируемая экономическая ситуация в стране, регионе и отрасли, а также некоторые политические факторы. Данные условия определяют уровень риска для банка и принимаются во внимание при решении вопроса о стратегии банка при оценке критериев платежеспособности компании–заемщика [6]. Последний аспект – это контроль за законностью деятельности фирмы и соответствием цели ссуды стандартам банка. Его анализ дает ответы на следующие вопросы:

- какова законодательная и нормативная база для ведения коммерческой работы заемщика и осуществления цели кредита;
- как воздействует на результаты деятельности заемщика планируемое изменение законодательства, к примеру, налогового;
- насколько сведения о заемщике и кредите, содержащиеся в анкете, отвечают требованиям банка, документально зафиксированным в политике банка, а также стандартам органов, контролирующих банковскую деятельность.

Перечисленные аспекты оценки кредитного статуса определяют перечень критериев его оценки. К ним, в основном, относятся: оценка делового риска, оценка менеджмента, оценка финансовой устойчивости фирмы, финансовые коэффициенты, анализ финансового потока, сбор информации о клиенте; наблюдение за работой клиента путем выезда на территорию клиента. Сравним предлагаемую автором методику с широко используемой методикой Сбербанка, таблица 1, 2.

Таким образом, кредитный статус заемщика основывается на некоторых критериях, каждый из которых с определённой стороны характеризует компанию перед банком и дает понимание, как велика вероятность неисполнения обязательств перед банком. Причём набор данных критериев не считается обязательным. Большинство банков самостоятельно формирует его в соответствии со своей кредитной политикой.

Таблица 1

Скоринг–баллы, используемые ПАО Сбербанк

№ п/п	Показатель	Вес показателя
2	Коэффициент абсолютной ликвидности (К1)	0,33
3	Коэффициент промежуточного покрытия (К2)	0,15
4	Коэффициент текущей ликвидности (К3)	1,26
5	Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (К4)	0,63
6	Рентабельность продаж (К5)	0,63
7	Итого	3

Таблица 2

Критерии оценки кредитного статуса компании

№ п/п	Показатель	Вес показателя
2	Коэффициент абсолютной ликвидности (К1)	0,13
3	Коэффициент быстрой ликвидности (К2)	0,15
4	Коэффициент текущей ликвидности (К3)	0,56
5	Доля оборотных средств в активах(К4)	0,63
6	Коэффициент обеспеченности собственными источниками (К5)	0,63
7	Коэффициент автономности (К6)	0,21
8	Коэффициент финансовой устойчивости (К7)	0,38
9	Коэффициент капитализации (К8)	0,31
10	Итого	3

Данный подход к оценке кредитного рейтинга компании–заемщика является ущербным как для банка, так и для заемщика. Ведь банки–партнеры могут использовать систему оценки с минимальным набором критериев, что в свою очередь сбивает с толку при процедуре оценки банками, использующими полный, качественный набор критериев, определяющий все риски сделки.

Для максимальной минимизации рисков не возврата ссуды, в системе РФ обязана быть единая система оценки компаний–заемщиков, желающих получить ссуду. В данную систему должны

включаться следующие критерии оценки (4 коэффициента платежеспособности и 4 коэффициента финансовой устойчивости):

- абсолютная ликвидность – денежные средства, размещенные на счетах, в кассе компании и в виде ценных бумаг;
- быстрая ликвидность – активы, реализуемые в течении 2–3 месяцев. К ним относятся: денежные средства, краткосрочные вложения, дебиторская задолженность менее 12 месяцев;
- текущая ликвидность – показывает, сколько раз компания может удовлетворить требования кредиторов, если конвертирует в денежный эквивалент все имеющиеся оборотные средства;
- доля оборотных средств в активах – доля активов, реализуемых для исполнения обязательств;
- коэффициент обеспеченности собственными источниками – доля оборотных средств, принадлежащих компании;
- коэффициент автономности – определяет долю собственных средств в общей сумме источников финансирования;
- коэффициент финансовой устойчивости – показывает, какая часть активов компании финансируется за счет устойчивых источников;
- коэффициент капитализации – свидетельствует о достаточной финансовой устойчивости фирмы.

Использование вышеизложенных критериев оценки кредитного статуса поможет банкам минимизировать риски при выдаче займов, увеличит долю возврата средств и даст более полную характеристику компании как заемщика.

Список литературы

1. Гапаева С. У. Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия // Молодой ученый. -2013. -№12. -С. 279–282.
2. Коваленко О.Г. Экономическая сущность оценки платежеспособности предприятия // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 1 [Электронный ресурс]: <http://web.snauka.ru/issues/2017/01/74887> (дата обращения 19.01.2018).
3. Колмыкова Е. С. Соотношение понятий «платежеспособность» и «ликвидность» // Молодой ученый. -2014. -№3. -С. 458–460.
4. Организация деятельности коммерческого банка: Учебник / Маркова О.М. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА–М, 2016. – 496 с.;

5. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА–М, 2010. – 482 с.

6. Экономический анализ: учебник для вузов / под ред. Л.Т. Гиляровой. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2009. – 350с.

УДК 638.9

ОТНОШЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ К СОЦИАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ

Н.Ю. Рогоцкая, студент

*Научный руководитель: **В.Я. Зиннер, канд. экон. наук, доцент***

*Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

Данная статья направлена на исследование проблем отношения современной молодежи к социальному страхованию. Высокоразвитые страны придерживаются социальной политики, следовательно социальное страхование является необходимым элементом для развития страны.

Ключевые слова: социальное страхование, молодежь

Социальное страхование – это механизм социальной защиты, задача которой – реализовать конституционные права экономически активных граждан на материальное обеспечение в старости, в случае болезни, полной или частичной утраты трудоспособности, потери кормильца, безработицы.

В настоящее время в Российской Федерации социальное страхование осуществляется в форме государственных пенсий и государственных пособий.

Система социального страхования подразделяется на:

а) Обязательное страхование, которое является обязательным, потому что реализуется по законодательству для всех категорий граждан, подвергающихся социальным рискам. Здесь формируются такие важные для всего механизма социального страхования элементы, как перечень страховых случаев, условия предоставления обеспечения и т. д.

б) Добровольное социальное страхование, являющееся дополнительным социальным страхованием, призванное обеспечить более

объемную и благовременную защиту от социальных страховых рисков. Этот вид страхования имеет договорную основу и регулируется в значительной мере нормами гражданского права.

в) Личное страхование, к которому относятся отношения по защите личных интересов граждан при наступлении страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых премий.

Именно опираясь на положения нормативно–правовых актов, очень важно понимать отношение социума к данному виду страхования, но так как подрастающее поколение молодых людей является основой и будущим нашей страны, необходимо узнать, как они относятся к этому, что они думают и знакомы ли вообще с таким понятием как социальное страхование.

Для того, чтобы как можно глубже узнать проблематику отношения современной молодежи к социальному страхованию, нами проведен опрос среди своих одноклассников возраста от 18 до 25 лет.

По данным рисунка 1 видно, что практически все опрашиваемые слышали или знают о социальном страховании. Немногие из них дали определения социальному страхованию. Например, одни думают, что это защита экономически активных граждан при временной или постоянной потере трудоспособности, другие ссылаются на расплывчатые определения – это некая мера защиты населения от разного рода чрезвычайных случаев или ситуаций, а другие просто не дают никаких определений, но утверждают, что знают о социальном страховании.

Таким образом, можно сделать вывод, что молодежь имеет поверхностные знания о данном вопросе. Для того, чтобы понять по какой причине имеются столь слабые знания, нами был задан второй вопрос.

По данным рисунка 2, видно, что молодые люди считают социальное страхование необходимым для российского общества. По результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что современной молодежи нужно «прививать» интерес к социальному страхованию, разъяснять и обучать, потому что чем грамотней народ, тем сильнее страна.

Вопрос №1: Знаете ли вы что такое социальное страхование?

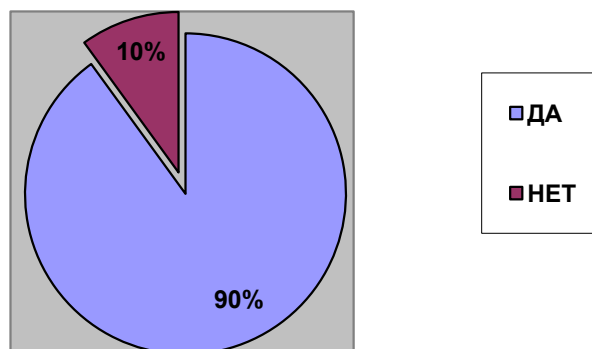


Рис. 1. Осведомленность о социальном страховании, %

Отсюда возникает проблема в отношении современной молодежи к социальному страхованию Российской Федерации: проблема неграмотности на финансовом рынке, потому что социальное страхование непосредственно контактирует с финансовым рынком через страховой рынок:

Вопрос №2: Считаете ли вы, что социальное страхование необходимо в РФ?

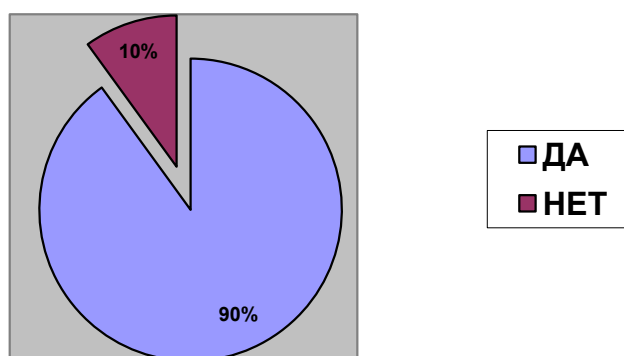


Рис. 2. Значимость социального страхования, %

Страховой рынок – часть финансового рынка, на котором представляются услуги по страхованию, а их на данном рынке предоставляют страховые компании. Одним из значительных принципов ком-

пании страхового рынка является обеспечение объективной конкуренции страховых компаний.

Финансовым рынком является механизм отношений, возникающий в процессе обмена экономических благ с применением денег в качестве актива–посредника.

На финансовом рынке осуществляется привлечение капитала, предоставление кредита, проведение обменных денежных операций и помещение финансовых средств в производстве.

Для того, чтобы найти пути решения, необходимо выявить причины возникновения этой проблемы. Обнаружено, что причина возникновения безграмотности – низкая осведомленность граждан, отсутствие интереса к такого рода вопросам, потому, что человек начинает изучать то или иное только после того, как сам столкнется с проблемой. До этого люди считают, что жить можно хорошо и без социального страхования или думают, что в их жизни не наступит такой случай, когда оно им поможет.

С учетом сложившихся в России условий, основными решениями проблемы безграмотности молодежи в части социального страхования могут быть:

1. Разработка и реализация программ обучения молодых людей. В гимназиях, техникумах, колледжах, а также в высших учебных заведениях необходимо включить обязательное изучение такой дисциплины, как «Право социального обеспечения». При помощи данного предмета подрастающее поколение будет более серьезно относиться к социальному страхованию, понимать на какие риски они идут в той или иной ситуации, а это уже хорошая страховка.

2. Пропаганда страховых знаний в обществе, формирование у граждан Российской Федерации страховой культуры. Разработать и реализовать информационные программы, с помощью которых население будет понимать важность социального страхования, тем самым население будет склонно к изучению социального страхования.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что современная молодежь относится к социальному страхованию безразлично или просто соглашается с необходимостью его существования в Российской Федерации в силу того, что были плохо осведомлены, проинформированы или вовсе не знали. Решение данной проблемы предполагает следующее:

- разработать и реализовать программы обучения молодых людей;
- пропагандировать информацию о социальном страховании в обществе.

Реализация данных мер позволит увеличить грамотность населения в области социального страхования.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» от 15.12.2001г. №167–ФЗ

2. Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» от 29.12.2006 №255–ФЗ

3. Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» от 24.07.1998 №125–ФЗ

4. Ржевская М.А., Проблемы социального страхования в России и возможные пути их решения/ Ржевская М.А.// Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития: материалы V Международной научно–практической конференции. –2015.– С.145–154.

5. Блохина И.М., Каракчиева А.Э., Проблемы и перспективы функционирования фонда социального страхования в РФ/ Блохина И.М., Каракчиева А.Э.// Статья в журнале «Аллея науки».–2017.–С.318–320.

УДК 330.59

АНАЛИЗ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ И МОНОГОРОДОВ РОССИИ НА ОСНОВЕ МНОГОМЕРНОГО ПОДХОДА

Н.Н. Рябушкин, студент

Научный руководитель: С.Д. Капелюк, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В данной работе обосновывается применение индикатора многомерной бедности для эмпирического анализа благосостояния населения регионов и отдельных городов России. С этой целью автором предлагается модифицированная методика определения уровня и индекса многомерной бедности. Автором представлены расчеты индикаторов многомерной

бедности по возрастным группам, регионам и моногородам России. Для сравнения представлен уровень бедности, определенный традиционным способом, показана ограниченность его применения для анализа благосостояния.

Ключевые слова: благосостояние, бедность, многомерная бедность, образование, здоровье, условия жизни, неравенство, моногорода, человеческое развитие.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-01180.

Зачастую для оценки благосостояния используют показатели бедности, из которых самым популярным является уровень бедности. Он представляет собой долю населения, считающегося бедным, и является наиболее широко используемым индикатором в традиционной оценке распространенности бедности как при подходе, основанном на доходах, так и на основе удовлетворения базовых потребностей.

Следует отметить, что у уровня бедности есть важное свойство: уменьшение любого размера дохода (или неудовлетворенные базовые потребности) бедного человека в сочетании с соответствующим увеличением для человека, не являющегося бедным, оставит бедность без изменений. Это, конечно, несостоятельно с многих точек зрения благосостояния. Аналогичным образом, сокращение доходов бедного человека (независимо от того, насколько велико сокращение) в сочетании с увеличением доходов другого бедного человека, достаточным для того, чтобы поднять этого человека до черты бедности по доходам (независимо от того, насколько мало это увеличение) приведет к сокращению бедности [3]. Вышеперечисленные недостатки позволяют решить многомерный подход, при котором домохозяйство определяется бедным индивидуально по ряду критериев.

В последнее время все большую актуальность получил подход, исходя из которого показатели бедности включают в себя не только уровень доходов – они касаются уровня образования, состояния здоровья, а также условий жизни. Недавние исследования в различных странах мира продемонстрировали, что бедность многолика и носит многомерный характер. В 2010 году в ежегодном Докладе о развитии человека Программы развития ООН – известном, прежде всего, по индексу развития человеческого потенциала – был впервые представлены широкой публике индекс многомерной бедности, рассчитанный примерно по 100 странам мира.

Цель исследования – провести расчёт уровня многомерной бедности в регионах и моногородах России.

Задачи исследования:

1. Представить модифицированную автором методику расчёта многомерной бедности с учётом российской специфики.

2. Рассчитать показатели многомерной бедности для различных возрастных групп.

3. Рассчитать показатели многомерной бедности для регионов России.

4. Рассчитать показатели многомерной бедности для моногородов России.

Новизна исследования характеризуется тем, что впервые были проведены расчеты уровня многомерной бедности по всем регионам России. С этой целью нами проведена адаптация методологии определения многомерной бедности. Впервые проведены расчеты уровня и индекса многомерной бедности в разрезе моногородов России.

Для расчетов мы используем микроданные выборочного обследования домашних хозяйств КОУЖ–2014, которое было проведено Росстатом в 2014 году, где приняло участие 136232 человека из всех регионов России, из которых 13941 человек – представители моногородов.

Российские исследователи также отмечали важность именно депривационного подхода к изучению бедности. Так в статье Н.Е. Тихоновой и Е.Д. Слободенюк на основе данных РМЭЗ–НИУ ВШЭ за 2005–2011 годы были выдвинуты два подхода к определению бедности – это абсолютный и депривационный. Абсолютный подход представляет собой показатель совокупного дохода, который рассчитывался суммированием всех денежных доходов домохозяйства (заработной платы, различного рода трансфертов, помощи со стороны других домохозяйств и т.д.), полученных в течение месяца. Бедные выделялись в рамках каждого региона. В рамках депривационного подхода бедность рассматривалась по группам лишений. Авторами были выделены девять групп лишений, которые объединили 17 индикаторов. В заданном перечне, авторами, лишения носят жесткий характер, который свидетельствует о пребывании респондентов не просто в бедности, а в нищете. В итоге, депривационный подход представил иную картину по сравнению с официальными данными

(бедность по доходам: 2005 год – 36,2 %, 2011 – 22,5 %; депривационный подход: 2005 – 25,9%, 2011 – 12,6%), также и социологические опросы показывают более высокий уровень бедности, так как обследование РМЭЗ–НИУ ВШЭ затрагивает не всё население [4].

Доклад Всемирного банка по оценке бедности рассматривает региональный аспект бедности. В данной работе приводятся данные с 1998 по 2002 годы. Данные по бедности, представленные в докладе, показывают, что регионы заметно отличаются по экономическим и социальным показателям. В 2001 ПРООН опубликовала рассчитанный для РФ индекс человеческого развития (далее – ИЧР), с помощью которого можно сравнить регионы РФ с другими странами. Приводится вывод, о том, что центральные регионы сопоставимы с наиболее лучшими странами, такими как: Португалия и Аргентина, тем временем как восточные регионы живут на уровне, сравнимом с Индонезией и Никарагуа. Уровни бедности в регионах различаются более чем в 18 раз. Большая часть населения России проживет в регионах, в которых уровень безработицы и реальная зарплата близки к медианным значениям по всей стране [6].

В работе Теслюк и Овчаровой (2007) авторы пишут, что официальная методика определения благосостояния нуждается в изменении, т.к. она искажает уровень бедности и неравенства в России (в сторону увеличения). Текущая официальная методика смешивает реальные и номинальные величины потребления по обозначенным выше элементам, полностью полагаясь на сообщенные домашними хозяйствами суммы затрат, а не на их экономическую оценку [5].

Подводя итог вышеописанному, следует заметить, что большинство авторов отмечают недостаток официального подхода к оценке бедности населения (по доходам), в некоторых случаях результаты оказываются завышенными, в других же наоборот, заниженными. Таким образом, более точную картину бедности хорошо описывает депривационный подход, исходя из которого, бедные рассматриваются по лишениям, которые им недоступны.

Индекс многомерной бедности раскрывает не только финансовое благополучие, но и депривации по другим аспектам. Индекс многомерной бедности показывает распространенность деприваций в одном и том же домохозяйстве по вопросам образования, здоровья и уровня жизни. Каждый член домохозяйства определяется как бедный

или не бедный исходя из количества деприваций, которые испытывает домохозяйство. Далее на основе агрегирования определяется общий индекс многомерной бедности. Все расчеты были проведены в статистической программе «Stata 14».

Как и в оригинальном исследовании, в нашей работе оставлено три блока измерителей депривации. Однако их состав изменен с учетом российской специфики. В перечень показателей, по которым мы рассчитывали индекс многомерной бедности, вошли:

1. Образование:

Наличие образования; период обучения; обучается ли ребенок.

2. Здоровье:

Состояние здоровья; установлена ли хроническая болезнь; установлена ли инвалидность; состояние здоровья ребенка; нуждались в медицинской помощи, но не обратились.

3. Условия жизни:

Условия проживания; проблемы с холодным и горячим водоснабжением; оценка состояния жилого помещения; качество воды из доступного источника; проблемы с электроэнергией; тип отопления; личная оценка финансового положения; доходы ниже прожиточного минимума; необходимость экономить на лекарствах.

Каждому домохозяйству присваивается определенная сумма баллов в зависимости от того, какие депривации испытывает домохозяйство по каждому показателю. Максимальный балл – 10, при этом каждое измерение имеет равный вес (таким образом, максимальный балл по каждому измерению равен $10/3$). Измерение «Образование» имеет 3 показателя, поэтому вес каждого показателя равен $(10/3)/3$ или 1,111. Измерение «Здоровье» включает 5 показателей, вес каждого равен $(10/3)/5=0,666$. Измерение «Условия жизни» включает 9 показателей и таким образом вес каждого равен $(10/3)/9=0,37$.

Для выявления многомерно бедных домохозяйств по каждому измерению суммируются каждый показатель, и умножается на вес, который он имеет в этом измерении, который в итоге дает общий показатель депривации домохозяйства, *c*. Домохозяйство признается бедным, если $c \geq 3.333$.

В ходе проведенной работы, нами были получены данные в сравнении моногородов и других населенных пунктов. Из 136 232 человек, обследованных по всей России, из моногородов оказалось

13 941 человек, что составляет 10,23 % от общего числа опрошенных. Исходя из одномерного подхода к изучению бедности, а именно по доходам, доля бедных в моногородах составляет 22,17 %, тем временем как в других населённых пунктах 18,88 %. Полученные результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Сравнение населенных пунктов по уровню бедности
среди возрастных групп***

Возрастные группы	Уровень бедности по доходам, %		Уровень многомерной бедности, %		Индекс многомерной бедности	
	Моногорода	Другие населенные пункты	Моногорода	Другие населенные пункты	Моногорода	Другие населенные пункты
< 16 лет	39,83	33,43	12,59	12,04	0,0503	0,0489
16–30 лет	26,01	20,24	11,13	10,75	0,0456	0,0443
30–55 лет	25,13	22,62	18,49	16,93	0,0783	0,0712
Пенсионеры	12,07	12,08	34,70	32,88	0,1490	0,1400

**Расчеты автора*

Наибольшая вероятность попадания в многомерную бедность у пенсионеров, причем как в моногородах, так и в остальных населенных пунктах. С другой стороны, с увеличением возраста прослеживается динамика снижения попадания в бедность по доходам.

Проведено сравнение индикаторов, которые включаются в расчёт многомерной бедности, для выявления показателя, который оказывает максимальное влияние на индикаторы многомерной бедности (табл. 2).

Таблица 2

**Уровень бедности по отдельным компонентам
многомерной бедности***

Индикаторы многомерной бедности	Моногорода, %	Другие населенные пункты, %
Условия жизни	31,91	34,29
Образование	4,21	2,89
Здоровье	39,52	35,79

**Расчеты автора*

Из таблицы 2 следует вывод, что в моногородах высок риск попадания в многомерную бедность, прежде всего, по компоненту «Здоровье», что может быть связано с плохой экологией, худшим развитием медицины, неразвитостью здорового образа жизни и т.д.

Анализ результатов показал, что при применении многомерного подхода к изучению бедности, доля бедных домохозяйств составляет 22 %, что в 2,05 раза больше, чем при оценке бедности с точки зрения доходов.

Самым бедным регионом является Республика Алтай, где депривацию испытывают 55,9 % домашних хозяйств. Наименьший уровень бедности в городах федерального значения: Москва, Санкт-Петербург, Чукотском и Ямало-Ненецком автономном округах, в которых уровень депривации не превышает 12 %. Таким образом, в ходе нашей работы, мы пришли к выводу, что при изучении бедности рационально учитывать ряд комбинированных деприваций, так как они дают более полное представление об уровне бедности, чем уровень доходов.

При использовании многомерного подхода уровень бедности оказывается значительно выше, чем по данным официальной статистики. Межрегиональная дифференциация в уровне бедности значительно выше, чем по официальным данным. А в некоторых регионах результаты расчетов значительно разошлись с данными официальной статистики (Алтай, Белгородская область).

Список литературы

1. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / Пер. с англ.; ПРООН. – М., Издательство «Весь Мир», 2010. – 244 с.
2. Alkire, S., Apablaza, M., and E. Jung (2014): “Multidimensional poverty measurement for EU-SILC countries” OPHI RESEARCH IN PROGRESS SERIES 36b
3. Alkire, S., Foster, J., Seth, S., Santos, M E., Roche, J M., and P. Ballon (2015) :“Multidimensional Poverty Measurement and Analysis”
4. Тихонова, Н.Е., Слободенко, Е.Д. Гетерогенность российской бедности через призму депривационного и абсолютного подходов. *Общественные науки и современность.*- 2014.-№ 1.-С. 36–49.
5. Теслюк, Э., Овчарова, Л. «Бедность и неравенство в России. Зависимость статистических показателей бедности и неравенства от метода измерения благосостояния домашних хозяйств. Иллюстрация на основе данных об-

следования НОБУС. Под общей редакцией Р. Емцова. М.: «Алекс», 2007. с. 117.

6. Всемирный банк. (2004). «Доклад по оценке бедности» Российская Федерация. Отдел по борьбе с бедностью и управлению экономикой. Отчет No. 28923–Ru. 28 июня 2004.

7. Kakwani N. and Sajaia Z. (2003). Poverty line in Russia: issues, methodology and recommendations. World Bank.

8. Poverty in Russia: Public Policy and Private Responses. (1997). Ed. by J. Klugman. World Bank.

9. Takeda Y. (2012). Poverty Lines in Russia. In: Methods for Estimating the Poverty Lines: Four Country Case Studies. International Labour Organization, pp.65–80.

УДК 338:316:34

МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ДИВЕРСИФИКАЦИИ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Н.В. Савченко, канд. геогр. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

В.Н. Востриков, канд. истор. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации

О. Б. Маликова, ст. преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации

г. Новосибирск, Россия

В статье акцентируются особенности модернизации экономики страны за последнее десятилетие, впервые официально объявленной в 2009 году в послании президента Федеральному Собранию. Выделены некоторые проблемы модернизации и пути их решения

Ключевые слова: модернизация, рынок, проблема, барьеры, инновационная сфера, технологический уклад, инвестиции

Категория «модернизация» одна из самых многочисленных по смысловому пониманию разных авторов. Однако всё множество её трактовок можно сгруппировать в два подхода: 1-й – это изменения в соответствии с новейшими, современными требованиями и нормами; 2-й – это процесс перехода от одного общественного уклада к другому. Однако с историко–географической и социально–экономической точек зрения, эта категория не является чем-то новым для России.

К примеру, ещё в начале 18 века Пётр I был инициатором новой административной системы государства, языковой реформы, создания регулярной армии. Модернизацией являлась крестьянская реформа 1861 года, сталинская индустриализация в 1920–х – 1930-х гг., попытка либерализации советского общества в 50–60-е годы, знаменитая горбачёвская перестройка.

Особенности нынешней модернизации (2009–2018 гг.) обусловлены известными каждому россиянину проблемами, которые и обуславливают необходимость самой модернизации. Вот некоторые из них:

1. Гигантский уровень коррупции и неэффективного использования бюджетных средств.

2. Техническая отсталость производства ряда отраслей экономики на фоне повышенной его энергоёмкости.

3. Низкий инновационный потенциал.

4. Чудовищный социальный разрыв в уровне жизни разных слоёв населения.

5. Огромный профицит неквалифицированных мигрантов из Средней Азии.

6. Заметная деградация всех ступеней образования и др. [1; 3; 4].

Парадоксальность состоит в том, что эти и другие проблемы обуславливают необходимость модернизации, а с другой стороны, выступают в качестве сложных барьеров на её пути. Ряду чиновников на всех уровнях власти, особенно нечистым на руки, модернизация не нужна, так как в сложившейся ситуации их всё вполне устраивает. Бюрократизм и сопротивление чиновников (в скрытой форме) ухудшает инвестиционный климат страны, что, в свою очередь, снижает уровень доверия российских и зарубежных инвесторов. За последние полтора года президентом страны дважды пописывалась так называемая «налоговая амнистия» зарубежным капиталам россиян с целью их возврата в Россию, но заметного результата так и не последовало. Счетная палата (далее – СП) по итогам 2017 года выявила более 6,5 тыс. нарушений на общую сумму 1,9 трлн. руб. против 3,9 тыс. нарушений на 965 млн. руб. за 2016 год, сообщает ее пресс-служба.

«Причины нарушений, как и в 2016 году, в основном связаны с несовершенством нормативных правовых актов, регулирующих ис-

пользование бюджетных средств, а также с недостаточной компетенцией и отсутствием ответственности сотрудников государственных органов и организаций, распоряжающихся бюджетными средствами», - отметила Председатель СП Татьяна Голикова. Наиболее часто встречающимися видами нарушений в 2017 году оказались нарушения при осуществлении государственных закупок (2,3 тыс. на сумму более 118,7 млрд. руб.), нарушения при формировании и исполнении бюджетов (более 2 тыс. на сумму около 600 млрд. руб.), и нарушения при ведении бухгалтерского учета, составления бюджетной отчетности (586 на сумму 813,5 млрд. руб.). Инспекторами СП в 2017 году было возбуждено 389 дел об административных правонарушениях, из числа которых к настоящему моменту судами рассмотрено 267 дел. Усилия СП также помогли вернуть в бюджетную систему 18,8 млрд. руб., при том, что по итогам 2016 года сумма возврата составила 8,8 млрд. руб. [4].

Таким образом, главным барьером для построения инновационной и диверсифицированной экономики является скрытый бюрократический саботаж чиновников и без его преодоления никакая модернизация невозможна.

Недавний визит президента страны в Новосибирский Академгородок и его выступление на коллегии СО РАН показал, что серьезными барьерами для развития инновационной экономики так же являются:

1. Низкий уровень сотрудничества научного сообщества и бизнеса. Обусловлено это тремя причинами:

а) менталитетом представителей российского бизнеса, предпочитающих инвестировать краткосрочные прибыльные проекты и неохотно инвестирующих инновационную сферу;

б) бюрократическими барьерами, связанных с деятельностью венчурных фондов;

в) креном отечественной науки к фундаментальным исследованиям, связанных с долгосрочными исследовательскими проектами, не всегда гарантирующих создание конкурентоспособного продукта в обозримом будущем.

2. Низкий уровень подготовки квалифицированных кадров и коммерциализация образования, о чём авторы данной статьи неоднократно высказывались [1;3]. Региональные вузы из-за влияния демо-

графического кризиса 90-х годов XX века и с целью выживания вынуждены сохранять малочисленный контингент студентов и недостаточно готовят профессионалов специальностей, востребованных обществом. В итоге возник дисбаланс подготовки кадров: экономистов, юристов, менеджеров готовится в разы больше, чем спрос на них на рынке труда. К примеру, по данным мониторинга по трудоустройству выпускников экономических факультетов 2-х вузов Новосибирска – НГАУ и СибУПК следует, что по специальности из них трудоустраивается около 30 % и 70 %, соответственно.

3. Резко контрастное неравенство в развитии отдельных регионов страны. Экономическая деятельность сконцентрирована прежде всего в тех регионах, где имеются какие-либо конкурентные преимущества (инфраструктурные, природно-ресурсные, транспортные, экономико-географические и др.), снижающие издержки бизнеса. Величина ВРП (валового регионального продукта) на душу населения на этих территориях самая высокая (Москва, Московская, Тюменская области, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа, Санкт-Петербург, Татарстан). В регионах, где такие преимущества отсутствуют (устаревшая или разрушенная инфраструктура, моноотраслевая экономика) существует чудовищная безработица, тотальная алкоголизация населения, отсутствуют какие-либо жизненные перспективы и, соответственно, никакая модернизация невозможна. К примеру, величина душевого ВРП в Ингушетии за 2016 год в 32–52 раза была меньше, чем в Ямало-Ненецком и Ханты-Мансийском автономных округах и в Тюменской области, соответственно. Самые низкие темпы роста ВРП были в регионах Дальневосточного Федерального округа (кроме Чукотки и Сахалина), а самые высокие в Москве, Московской и Тюменской областях, Татарстане и в автономных округах Западной Сибири [3].

4. Моральный и физический износ технологического оборудования в ряде отраслей, трудоёмкость производственных процессов и высокая себестоимость производимой продукции (в том числе и за счёт коррумпирующей составляющей) наделяют её слабой конкурентоспособностью. Данная проблема является не столько технической, сколько организационно-управленческой, так как собственники предприятий зачастую не желают переходить на новое оборудование, так как это лимитируется существенными расходами. Усугубляется

проблема и тем, что в России отсутствуют крупные ТНК (транс–национальные корпорации) и перспективные компании в новых технологичных отраслях, за исключением оборонного комплекса. Что же касается структуры региональных инвестиций, то в ряде высоко ресурсно–обеспеченных регионах Сибири основные их вложения связаны с добычей и эксплуатацией природных ресурсов и связанных с ними производствами, но ни в коем случае они не связаны с развитием наукоёмких отраслей.

Пессимизм выше изложенных проблем не означает того, что модернизация в нашей стране не имеет перспектив. Процесс преодоления социально–экономической отсталости России должен быть основан на следующих чётких и конструктивных принципах, которые постепенно, но всё же реализуются и подтверждены в послании президента РФ Федеральному Собранию 1 марта 2018 года:

1. Системность. Это означает, что ошибочно воспринимать модернизацию только как технологическое перевооружение, ибо инновация должна стать её следствием. Как показал опыт экономических преобразований в новых индустриальных странах мира, прежде, чем внедрять новейшие технологии, необходимо создавать социальную и политическую институциональную основу, т. е. преобразования одновременно должны происходить во всех сферах деятельности – в образовании, в судебной системе, в силовых структурах, в законодательстве, и при этом, обязательно должно соблюдаться главное требование – снижение административного влияния и создание условий для совершенной конкуренции.

2. Продуманность. Прежде, чем начинать какое–либо преобразование в любой сфере деятельности, необходимо разработать его детальную концепцию.

3. Измеримость итоговых результатов на основе выработанных официальных и публичных критериев и ответственность за результаты чиновников всех уровней.

4. Открытость (прозрачность). Любые изменения должны выноситься на публичное обсуждение с последующей доработкой выявленных недостатков.

5. Упрощение бюрократических процедур, особенно в социальной сфере, а также в сфере малого и среднего бизнеса.

6. Признание человеческого потенциала в качестве главной ценности государства при проведении любых социально-экономических преобразований.

Таким образом, только соблюдение этих принципов на фоне дебюрократизации и параллельной чистки госструктур от коррупции, модернизация сможет достигнуть своих целей. В противном случае её ждёт судьба горбачёвской перестройки.

Список литературы

1. Агаркова Д. А., Востриков В.Н., Савченко Н. В. и др. Образование XXI века: актуальные проблемы и перспективы развития // Ставрополь: Центр научного знания «Логос», 2015. – 129с.
2. Российский статистический ежегодник. 2017 [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/year/year2017-main.htm (дата обращения 09.03.2018)
3. Савченко Н. В., Востриков В. Н., Лищук Е. Н. Ways, Problems and Paradoxes Modernization of Vocational Education in Russia // Science, Technology and Higher Education. Materials of the vii international research and practice conference. Vol i. April 2th–3th, 2015. Westwood, Canada 2015. P. 266–274.
4. Счетная палата выявила по итогам 2017 года нарушения на сумму 1,9 трлн. рублей [Электронный ресурс]: <https://newsland.com/user/4296757178/content/schetnaia-palata-vyiavila-po-itogam-2017-goda-narusheniia-na-summu-19-trln-rublei/6140462> (дата обращения 09.03.2018).

УДК 339.166

КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ КАК СРЕДСТВО ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ОТ КОНКУРЕНТОВ

О.Г. Севостьянова, старший преподаватель

Капелюк З.А., д-р экон. наук, профессор

**Сибирский университет потребительской кооперации
г. Новосибирск**

Цель исследования заключается в развитии теоретических и методических аспектов формирования конкурентоспособности торговых предприятий, в частности конкурентных стратегий развития. Данная цель предопределила постановку следующих задач: уточнить дефиниции «конкурентоспособность предприятия сферы торговых розничных услуг» и «конкурентная стратегия», выявить особенности формирования конкурентных стратегий клиентоориентированности и дифференциации от конкурентов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентная стратегия, клиентоориентированность, дифференциация от конкурентов.

Конкурентоспособность и проблемы, связанные с ее укреплением, сегодня продвигаются в ранге национальных идей. Важным вопросом является не только повышение конкурентоспособности товаров и услуг, но и экономических субъектов, отдельных отраслей и экономики в целом. Конкурентоспособность признается в качестве важнейшего фактора стабилизации экономики и обеспечения устойчивости развития общества.

Конкурентоспособность – это важная рыночная категория, отражающая одно из важнейших свойств рынка – его конкурентность.

Следует, на наш взгляд, согласиться с предлагаемой чаще всего в литературе трактовкой конкурентоспособности как многоплановой экономической категории, которую можно рассматривать на нескольких уровнях:

- конкурентоспособность продукции (индивидуальный уровень);
- конкурентоспособность предприятия (микроуровень);
- конкурентоспособность отрасли (мезоуровень);
- конкурентоспособность национальной экономики в целом (макроуровень) (рис. 1).



Рис. 1. Уровни конкурентоспособности

Ядром конкурентоспособности является реализация возможности страной, отраслями, организациями превосходить своих конкурентов в достижении стратегических целей, укрепляя при этом свои рыночные позиции и получая прибыль. Все рассматриваемые уровни

конкурентоспособности взаимосвязаны, дополняют, обеспечивают и определяют друг друга.

Особую актуальность в настоящее время категория «конкурентоспособность» приобретает для предприятий сферы розничных торговых услуг.

В современных условиях торговые предприятия усиливают борьбу за покупателя, гонка за лидерство достигает максимальных оборотов. Наблюдается усиление концентрации торговли, розничные цены на товары фиксируются, уровень доходности от торговых операций постоянно снижается. Возрастает значение конкурентных стратегий, создаются благоприятные условия для развития новых форматов торговли. Необходимым условием становится создание клиентоориентированных ценностей для покупателя.

По мнению автора, конкурентоспособность предприятия сферы торговых розничных услуг представляет собой интегральную характеристику, которая отражает:

- 1) конкурентоспособность финансовых возможностей;
- 2) конкурентоспособность торговой деятельности;
- 3) конкурентоспособность реализуемого товара;
- 4) конкурентоспособность трудовой деятельности персонала;
- 5) конкурентоспособность управления материально-технической базой;
- б) конкурентоспособность бренда [1].

Составляющие конкурентоспособности предприятия сферы торговых розничных услуг представлены на рисунке 2.

В соответствии с этим предлагается конкретизированная и расширенная дефиниция «конкурентоспособность» предприятия сферы торговых розничных услуг – это эффективность экономической и маркетинговой деятельности предприятия на конкретном сегменте рынка и в конкретный промежуток времени, при условиях непрерывного внедрения инновационных разработок, формирования конкурентной стратегии и укрепления силы бренда, которые позволяют достичь превосходства над конкурентами.



Рис. 2. Составляющие конкурентоспособности предприятия сферы торговых розничных услуг

В связи с возрастающим значением конкурентных стратегий и необходимостью создания клиентоориентированных ценностей для покупателя, торговые компании начинают войну торговых форматов и концепций развития. Конкуренция уходит из сферы ресурсов и разворачивается в сторону конкурентных стратегий [2].

Авторами предлагается уточненная дефиниция «конкурентная стратегия предприятия сферы торговых розничных услуг» – это стратегия, сформированная на основе глубокого и детального анализа стратегического курса предприятия сферы торговых розничных услуг, особенностей его реализации в нескольких измерениях – измерениях «Территориальный масштаб деятельности», «Форматы торговли», «Каналы торговли», «Ценовой сегмент».

По мнению авторов в современных условиях конкурентную стратегию необходимо дополнять элементами маркетинговой стратегии, направленной на привлечение и удержание покупателей. Первоочередной задачей такой стратегии является детальное исследование конкурентов, их предложений и планов развития в ближайшей перспективе. Успех стратегии зависит от ее клиентоориентированности и целенаправленности. В современных условиях невозможно действовать на рынке вслепую, предлагая непонятный товар неизвестному покупателю [3]. Наконец, важной составляющей успеха маркетинговой стратегии является человеческий фактор, а именно, умение и мастерство руководителя. В реализации данной стратегии выделяют два этапа:

- стратегия дифференциации от конкурентов;
- стратегия клиентоориентированности.

В рамках стратегии дифференциации от конкурентов приводятся в действие такие механизмы, как позиционирование, брендинг, цена товара, узкая специализация и инновации, и другие инструменты, учитывающие сильные и слабые стороны конкурентов для построения собственного успешного фундамента бизнес-модели.

При реализации стратегии клиентоориентированности необходимо разработать комплекс мероприятий по взаимодействию с покупателями и построению продуктивного диалога с ними. Ориентация на покупателя является основным конкурентным преимуществом торговой компании и средством дифференциации от конкурентов [4]. Успешное сочетание перечисленных выше инструментов позволяет предприятию розничных услуг превратить недостатки и слабые стороны конкурентов в свои преимущества, увеличить численность лояльных покупателей. Следует отметить, что в условиях большого количества конкурирующих предложений, «лояльность» не означает, что потребитель постоянно будет выбирать один и тот же товар. В настоящее время термин «лояльность» имеет широкое распространение, так как практически все игроки рынка товаров и услуг осознали ценность благосклонного (лояльного) потребителя. Эта ситуация способствует распространению стратегий, ориентированных на клиента, путем внедрения программ CRM и программ лояльности покупателя. Все они направлены на изучение вкусов и потребностей потенциального клиента, его привлечение, удержание и построение продуктивного диалога с ним.

Стратегия позиционирования использует в своем арсенале широкий спектр инструментов, таких как, особенная упаковка, специальное обслуживание, реклама, связи с общественностью и спонсорство. Все вышеперечисленное является неполным перечнем средств коммуникаций, способствующих узнаваемости бренда и благосклонности покупателя. Позиционирование, в первую очередь, отталкивается от миссии компании, которую она хочет донести до своей аудитории. Эта миссия выделяет данное торговое предприятие на фоне других и ложится в основу стратегии дифференциации.

В условиях жесткой конкуренции каждое предприятие сферы торговых услуг стремится идентифицировать себя в глазах покупателя, используя такой инструмент, как бренд [5].

Следовательно, проанализированные методы можно отнести к реализации стратегии клиентоориентированности, направленные на исследование сильных и слабых сторон конкурентов для построения собственного успешного фундамента бизнес-модели. Главная задача этих методов – ориентация на вкусы и потребности покупателя. Именно ужесточающаяся конкурентная борьба на рынке подталкивает компании к использованию стратегии клиентоориентированности.

Большинство торговых компаний внедряют систему CRM для построения личного контакта с покупателем и получения его лояльности. Важная роль в персонифицировании покупателя отводится построению продуктивного диалога с ним, так как компании необходимо получить обратную связь, чтобы узнать о желаниях и мнениях покупателя. Самая распространенная тенденция в борьбе за «покупательский кошелек» – это внедрение программ лояльности посредством распространения пластиковых карточек, с помощью которых возможно отследить, сколько потратил денег покупатель, что и когда он приобретал. С развитием компьютерных технологий система CRM и система лояльности приобрели значение как корпоративная информационная система для повышения объема продаж, улучшения качества обслуживания покупателей, сохранения информации об истории взаимодействия с ними, улучшения бизнес-процессов, последующего анализа результатов.

Список литературы

1. Севостьянова О.Г. Интегральная оценка конкуренто-способности торгового предприятия // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – Белгород, 2016. – №4 том 60. – С. 284–292.
2. Севостьянова О.Г. Особенности анализа стратегического курса торгового предприятия и формирования конкурентной стратегии/ О.Г. Севостьянова, З.А. Капелюк // Сборник статей XIII Осенней конференции молодых ученых в Новосибирском Академгородке «Исследования молодых ученых: экономическая теория, социология, отраслевая и региональная экономика» / ИЭОПП СО РАН. – Новосибирск, 2017. – С.343–351.
3. Томпсон А.А.(мл.), Стрикленд Ш А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002 – 928 с.

4. Севостьянова О.Г. Оценка и анализ конкурентной среды российского обувного рынка.// Российское предпринимательство, № 23 том 17. -2016 -doi: 10.18334/rp.17.23.37124.

5. Севостьянова О.Г., Попова Н.А. Актуальные проблемы оценки конкурентоспособности бренда.// Мир экономики и управления №1 том 16 – Новосибирск: Изд-во НГУ, 2016.– С.116–125.

УДК 378.14

ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА

*Л.М. Струминская, доцент кафедры коммерции, маркетинга,
сервиса и рекламы*

Сибирский университет потребительской кооперации
г. Новосибирск, Россия

В данной статье представлены модели систем управления вузом, определено влияние каждой системы на обеспечение конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, управление вузом, модели систем управления вузом.

Современные социально–экономические преобразования породили множество проблем не только в экономике страны, но и в системе образования, решения которых напрямую связано с обеспечением конкурентоспособности. Вуз является субъектом различных отношений: рыночных, социально-экономических, образовательных, педагогических и целого ряда других. В период становления нового социально–экономического уклада приоритет получает его статус, как субъекта рыночных отношений, поэтому вуз должен принять все закономерности рыночной экономики, борьбы за выживание, т.е. жесткие правила конкуренции, действующие на рынке образовательных услуг [1]. Поэтому, в условиях резкого снижения государственной поддержки, наиболее остро стоит проблема обеспечения конкурентоспособности вуза. Теоретические и методические аспекты решения этой проблемы представлены в трудах В. А. Качалова, А. П. Панкрухина, Н. Я. Селезневой, А. И. Чучалина, Р. А. Фатхудинова и ряда других авторов. В данной статье увязан анализ суще-

ствующих систем управления вузом с его конкурентоспособностью, поскольку между ними наблюдается корреляция.

Для высшей школы конкурентоспособность определяется множеством факторов – качеством образования, спросом абитуриентов, востребованностью выпускников и рядом других, в совокупности обеспечивающих вузу определенную позицию в социальной среде. В современном бизнесе конкурентоспособность любой организации в большей степени зависит от качества менеджмента организации.

Вхождение России в европейское образовательное пространство (Болонский процесс), требующее унификации образовательных процессов и гарантии качества предоставляемых услуг, стимулирует вуз к широкому применению современных моделей управления.

Анализ существующих систем управления вузами свидетельствует, что, как правило, по содержанию управление в вузах преимущественно нормативно–правовое, стиль управления – оперативный, т.е. управление по выявлению несоответствий от нормального функционирования и проведению мероприятий по их устранению. Согласно классической теории менеджмента – это жесткое управление. Фиксируется только текущее состояние, что по сути является управлением «по хвостам». Механизмы развития, инноваций применяются недостаточно, т.е. управление является догоняющим. Подобное управление ориентировано на поддержание функционирования существующей образовательной системы, и в малой степени – на ее развитие, обеспечивающей конкурентоспособность. При этом известно, что оптимальный вид организация принимает, если в ее структуре достигнуто равновесие двух основных процессов – функционирования и развития. Создание эффективно функционирующей организации, способной не только выживать, но и обеспечивать конкурентоспособность, решать задачи, которые ставит общество и потребитель, возможно при использовании организацией современных технологий менеджмента.

Современный набор технологий совершенствования бизнеса достаточно большой и продолжает пополняться: сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard), структурирование функций качества (Quality Function Deployment), анализ характера и последствий отказов (Failure Mode and Effect Analysis), 6-Сигма, стандарты ИСО серии 9000, модели самооценки организации Т. Конти,

Дж. Далгаарда, Д. Клеммера, бенчмаркинг и другие [2]. Подавляющее большинство указанных подходов основано на принципах всеобщего менеджмента качества (Total Quality Management, *TQM*).

Методология *TQM* в настоящее время довольно успешно применяется в университетах Канады, Норвегии, Германии, Нидерландов, Японии, Финляндии и в других странах [3, с. 5–22]. Специалисты отмечают, что при внедрении *TQM* уменьшается отсев студентов, отмечается прогресс в области создания учебных программ, повышается оперативность решения текущих задач управления, улучшаются коммуникации между функциональными отделами, повышается востребованность выпускников [6].

Подходят ли названные технологии к деятельности в сфере образования? Для ответа на этот вопрос нужно рассмотреть схемы управления вузом. В системе образования России на сегодняшний день сложилось несколько моделей систем управления, которые можно сгруппировать следующим образом:

- традиционные;
- основанные на использовании как требований, так и рекомендаций международных стандартов в области менеджмента качества;
- конкурсные.

Практически любой вуз имеет *традиционную систему управления качеством*, так как вынужден выполнять требования Минобрнауки России в лице Федеральной Службы по надзору в сфере образования и науки к качеству подготовки выпускников. Указанные требования изложены в Федеральных государственных образовательных стандартах высшего образования (ФГОС ВО). Контрольные мероприятия (текущий, промежуточный контроль, итоговая государственная аттестация), подтверждающие усвоение студентами образовательной программы, если и отличаются в разных вузах, то ненамного, так как, определяются также требованиями ФГОС ВО.

Традиционная система управления вузом возникла очень давно. Ее суть состоит в том, что вуз делится на факультеты, руководимые деканами, которые подчиняются ректору – главе исполнительной власти. Законодательную власть осуществляет Ученый совет вуза. Учебный процесс подразделяется на семестры и выполняется на основе образовательных программ. Эта система существует несколько столетий и вряд ли изменится в ближайшем будущем, т.е., в схему

управления вузом заложен формальный подход, поэтому совершенствовать управление возможно на формальной компоненте.

Опыт многих как отечественных, так и зарубежных организаций показывает, что эффективным средством для совершенствования системы управления является использование принципов менеджмента качества, как составляющих общего менеджмента организации, основанных на опыте международного сообщества по созданию конкурентоспособных организаций.

Последнее десятилетие российские вузы активно внедряли модели *систем управления качеством, основанных на использовании требований международных стандартов по менеджменту качества*. Наиболее полно специфика управления качеством в вузе выражена в Бельгийско-Нидерландской модели, базирующейся на принципах Европейского Фонда по менеджменту качества. В России наиболее распространенной является модель, соответствующая требованиям ИСО 9001 [4]. Достоинством этой модели является возможность проведения независимой оценки системы качества (сертификации) в российской или международной системах сертификации и получения сертификата соответствия. Выбор указанной модели вызван следующим. Когда Россия присоединилась к Болонскому процессу, (для большинства вузов это не является собственным выбором), она стала членом «Европейской зоны высшего образования» и по этой причине ей необходимо гарантировать сопоставимое качество образования посредством использования взаимопризнаваемых технологий проверки.

Модели этой группы управления образовательным процессом в вузе базируются на процессном подходе. По мнению автора, система управления качеством любого вуза функционирует в основном по функциональной модели. Настоящий же процессный подход практически «ломает» стены между структурами, работа вуза *только в процессной цепочке*, реально невозможна [2]. Поэтому вопрос применимости требований стандартов ИСО серии 9000 к вузам, в настоящее время остается дискуссионным. Автор, имеющий опыт формирования СМК в вузе, уверен, что требования стандарта ИСО 9001 применимы только в части организации и совершенствования основных процессов управления вузом и не относятся к содержанию деятельности ученых и преподавателей вуза.

Конкурсные модели реализуются через участие вуза в конкурсах. Участие, а тем более победа в них, рассматривается академической общественностью и бизнес–сообществом как свидетельство высокого уровня менеджмента. В отечественном образовании применяются на сегодняшний день несколько конкурсных моделей.

В Европейском Союзе наиболее распространенной является Модель совершенства Европейского фонда менеджмента качества (EFQM). Однако, за всю 22-летнюю историю конкурса, только один вуз России стал призером в 2010 году, а в 2013 году победителем этого престижного Европейского конкурса в области качества – Ставропольский государственный аграрный университет [5].

Модель «Премия правительства РФ в области качества», проводимая с 1997 года, является наивысшей наградой, которой сегодня могут удостоиться организации в РФ. Анализ победителей–лауреатов за время проведения конкурса выявил 15 образовательных учреждений, из них 11 вузов.

Ранее действующая модель – *отраслевой конкурс Рособнадзора «Системы качества подготовки выпускников образовательных учреждений высшего и профессионального образования»* (Приказ Минобрнауки России № 839 от 22.03.2000), проводимый с 2000 года утратила свое существование. За время проведения этого конкурса в нем приняли участие около 700 образовательных учреждений разного уровня подготовки [5]. Новосибирские вузы не становились за все время проведения лауреатами выше названных конкурсов.

Региональный конкурс «Премия правительства НСО в области качества» существует с 2000 года. Среди высших вузов города Новосибирска лауреатами и дипломантами конкурса в разные годы становились Новосибирский государственный медицинский университет, Новосибирская государственная академия водного транспорта, Сибирский государственный университет геосистем и технологий.

Особенностью всех конкурсных моделей является сочетание *самооценки* вуза, *общественной оценки* (деятельность вуза оценивают эксперты – представители профессиональных сообществ) и *государственной оценки*. Кроме того, конкурсные модели основаны на методах сравнения, содержат балльную оценку по каждому из критериев, это дает возможность конкурсанту сравнить свой уровень с уровнем победителей, т.е. определить свою конкурентоспособность.

Завершая анализ трех групп моделей управления вузом, важно отметить, что методология организации и проведения последних двух групп моделей систем управления дает варианты для совершенствования деятельности вузов, а также включает обязательный критерий для оценки качества подготовки выпускников – удовлетворенность потребителей образовательного процесса. Для студентов это удовлетворенность условиями, содержанием и качеством обучения, в т.ч. качеством преподавания. Для общества – востребованность выпускников на рынке труда. Именно эти модели подталкивают вузы к активному бенчмаркингу – инструменту оценки конкурентоспособности.

В заключение необходимо сделать ряд замечаний.

1. Усиление государственного вмешательства на рынке образовательных услуг, ужесточение входных барьеров на рынок приводит к превышению предложения образовательных услуг над спросом, к усилению конкуренции. Возможности выбора у потребителей образовательных услуг расширяются, а у вузов – проблемы «выживания» обостряются. Отсюда – стремление вузов стать максимально конкурентоспособными.

2. Система управления вузом, в силу своей консервативности является наиболее слабым звеном в практике управления конкурентоспособностью. Усиление конкуренции на рынке образовательных услуг принуждает руководителей вузов управлять ими как бизнес-структурами, принимать новый стиль управления, адаптировать современные инструменты менеджмента к управлению образовательной деятельностью.

3. Системы управления вузом на основе международного стандарта ИСО 9001 или конкурсной модели, основанные на обратной связи с заинтересованными сторонами и повышении уровня удовлетворенности потребителей образовательных услуг, обеспечивают повышение качества управления и могут служить средством обеспечения конкурентоспособности вуза, особенно регионального.

4. В свете изложенного актуальной становится задача исследования взаимосвязей между различными показателями деятельности вуза и влияния внутривузовской системы управления качеством на эти показатели.

Список литературы

1. Струминская Л.М. Внутривузовский мониторинг качества образования // Профессиональное образование в современном мире. – 2015. – № 4 (19). – С. 65–75.
2. Струминская, Л. М. Формирование системы менеджмента качества подготовки специалистов в вузе: диссертация ... канд. пед. наук : 13.00.08. – Новосибирск, НГПУ, 2007. – 227 с.
3. Адлер, Ю.П. Системы качества в образовании: Сборник переводов с английского / Под общ. ред. Ю.П. Адлера. – М.; МИСИС, 2000. – Вып. 1. – Ч. 1. – 144 с.
4. Руководство по применению стандарта ИСО 9001–2000 в области обучения и образования / Пер. с англ. А.Л. Раскина. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2002. – 128 с.
5. Кочетов А.И., Карабасов Ю.С., Круглов В.И., Дубровина Л.А., Блинкова О.В., Кочетов Д.А. Конкурс Рособнадзора. Итоги 2000 –2013 гг. // «Совершенствование модели ежегодного конкурса Рособнадзора «Системы качества подготовки выпускников образовательных организаций высшего и профессионального образования: материалы итоговой всероссийской конференции. – М.: МГУЭСИИ, 2013. – С. 4–19.
6. Howard, N.L. Implementing TQM at Oregon State University moving into academic, in Chan J F / N.L. Howard, J.T. Rudolph // Quality and its Applications, Sundenand, 1993.

УДК 657.14

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В.А. Суровцева, доцент кафедры менеджмента

В.В. Семикина, студент

Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье раскрыта роль финансового анализа в процессе управленческой деятельности, проведен комплексный финансовый анализ предприятия и дана оценка его финансового положения. По результатам исследования предложены пути решения выявленных проблем в управлении финансами.

Ключевые слова: процесс управления, управленческое решение, финансовый анализ, система индикаторов финансового состояния, ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность, оптимизация затрат.

Управленческий цикл представляет собой процесс реализации функций управления, который тесно сопряжен с разработкой и выбором альтернативных управленческих решений. Начальным этапом процесса управленческого решения выступает аналитическая стадия, в рамках которой выявляется круг значимых проблем. Именно на данном этапе возрастает роль анализа как инструмента обоснования управленческих решений.

Под влиянием возрастающей роли финансов в управлении бизнесом усиливается и роль финансового анализа. Так, принятие решений по финансированию и инвестированию средств в активы невозможно без предварительного анализа финансового состояния. В связи с этим идет поиск оптимальных приемов и способов анализа, выбор приемлемой системы финансовых показателей [1].

Вопросам методики финансового анализа посвящены труды таких ученых как И.А. Бланк, О.Е. Ефимова, В.В. Ковалев, М.Н. Крейнина и др. Вместе с тем, проблемы практического применения приемов и методов финансового анализа, использования для оценки финансового состояния рекомендуемых значений показателей и последующего применения полученных результатов в управлении деятельностью организации носит индивидуальный характер. Этот выбор предопределяется особенностями внешней и внутренней среды, которые включают отраслевую специфику, конкурентный статус организации, принятую стратегию развития, сложившуюся политику финансирования и инвестирования, структуру затрат и другие параметры бизнес-среды.

Результаты финансового анализа как материальная основа принятия управленческих решений базируется не только на оценке динамики аналитических показателей, но и на личном опыте, личных предпочтениях и принципах руководителя. В связи с этим финансовый анализ используется им как инструмент принятия эффективных управленческих решений, следовательно, выступает значимым элементом управления.

«Финансовая отчетность является основой таких решений как внутри фирмы, так и вне ее. Она обеспечивает количественную информацию для реализации трех функций: планирования, контроля и оценки» [2].

При этом качество управленческих решений зависит как от интерпретации полученных результатов, так и от достоверности и надежности используемых источников информации.

Финансовый анализ проведен по данным финансовой отчетности ООО «БиБулл Рус». Основной вид деятельности организации – это продажа абразивных кругов марки Vbull, которые производятся на заводе «ИСМА» в России и на заводе Rigo Tools в КНР.

ООО «БиБулл Рус» на рынке функционирует более 17 лет. Масштаб бизнеса в настоящее время достиг 15 млн. руб. Компания осуществляет деятельность в г. Новосибирске (головное подразделение) и в г. Санкт–Петербург. Для осуществления деятельности компания арендует в обоих городах офисные и складские помещения.

На начальном этапе анализа исследуем динамику доходов и расходов организации за 2015–2016 годы. Исходные данные представим в таблице 1.

Таблица 1

**Динамика доходов и расходов ООО «БиБулл Рус»
за 2015–2016 годы, тыс. руб.**

Показатели	2015 год	2016 год	Темп роста, %
Выручка от продажи товаров и услуг	14900	15516	104,1
Себестоимость услуг	9501	12510	131,6
Валовая прибыль	5399	3006	55,68
Коммерческие и управленческие расходы	6170	5108	82,7
Прибыль (убыток) от продаж	–771	–2102	272,6
Сальдо прочих доходов и расходов	708	1670	235,8
Чистая прибыль (убыток)	–63	–432	685,7

Как видно из данных таблицы 1, опережающими темпами растет себестоимость предоставляемых услуг, что существенно снизило валовую прибыль. За анализируемый период потери валовой прибыли составили 44,32 %.

Снижение объема коммерческих и управленческих расходов не оказало положительного влияния на поток прибыли от продаж, как основного результата операционной деятельности. Убыток от продаж возрос в 2,7 раза. Также велики потери чистой прибыли, которые за 2015–2016 годы возросли в 6,9 раза. В целом наметилась тревожная

тенденция, негативно влияющая не только на экономическое, но и на финансовое положение организации.

В связи с этим проведем комплексный финансовый анализ деятельности ООО «БиБулл Рус». Сначала оценим ликвидность и финансовую устойчивость, что соответствует принятой логике анализа (табл. 2).

Данные таблицы 2 свидетельствуют об ухудшении финансового положения и нарастании риска потери финансовой независимости ООО «БиБулл Рус».

Например, показатели абсолютной и быстрой ликвидности не только не соответствуют рекомендуемым значениям, но и устойчиво снижаются. На конец 2016 года коэффициент абсолютной ликвидности составил 0,01, что критически ниже безопасных границ. Это указывает на отсутствие у организации возможности погашать свои срочные обязательства. Коэффициент текущей ликвидности находится на нижней границе рекомендуемых значений, однако в анализируемом периоде наметилась тенденция его снижения.

Таблица 2

**Показатели ликвидности и финансовой устойчивости
ООО «БиБулл Рус» за 2015–2016 годы**

Показатели	На 01.01. 2015 г.	На 01.01. 2016 г.	На 01.01. 2017 г.	Отклонение за весь период, (+,-)	Реко- мен- дуемые значения
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0,10	0,01	-0,01	$\geq 0,2$
Коэффициент быстрой ликвидности	0,72	0,76	0,56	-0,16	$\geq 0,8$
Коэффициент текущей ликвидности	1,20	1,17	1,11	-0,09	$\geq 1-2$
Коэффициент автономии	0,05	0,05	0,03	-0,02	$\geq 0,5-0,6$
Коэффициент финансового левериджа	17,67	18,87	25,03	+7,36	< 1
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,05	0,04	0,03	-0,02	$\geq 0,1$

Показатели финансовой устойчивости также критически низки. Так, коэффициент автономии ниже нормы в 10 раз и на конец 2016

года составил всего 3 %. Соответственно, велико значение финансового левериджа. За анализируемый период он возрос с 17,67 пунктов на начало 2015 года до 25,03 пунктов на конец 2016 года. Фактически все активы компании профинансированы заемными средствами, что свидетельствует о высокой вероятности банкротства.

Поскольку судить о финансовом положении только по показателям ликвидности и финансовой устойчивости нельзя, дополним финансовый анализ оценкой деловой активности. При этом исчисляются показатели оборачиваемости различных активов, которые рассматриваются в системе оценочных критериев как мультипликаторы рентабельности. Показатели оборачиваемости дополняются показателями рентабельности. Наиболее значимы из них следующие: рентабельность продаж, чистая рентабельность активов (совокупного капитала) и рентабельность собственного капитала (финансовая рентабельность). В нашем случае отпадает необходимость расчета показателей рентабельности, т.к. компания убыточна в течение всего периода наблюдения. В связи с этим ограничимся расчетом показателей оборачиваемости, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3

**Показатели оборачиваемости ООО «БиБулл Рус»
за 2015–2016 годы**

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонение, (+,–)
Выручка от продажи, тыс. руб.	14900	15516	+616
Средняя величина активов, тыс. руб.	16014	18293	+2279
Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	9098	9653	+555
Средняя величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	13457	16001	+2544
Средняя величина собственного капитала, тыс. руб.	832	806	–26
Оборачиваемость активов, раз	0,93	0,84	–0,09
Оборачиваемость дебиторской задолженности, тыс. руб.	1,63	1,60	–0,03
Оборачиваемость кредиторской задолженности, тыс. руб.	1,10	0,96	–0,14
Оборачиваемость собственного капитала, тыс. руб.	17,90	19,25	+1,35

Как свидетельствуют данные таблицы 3, в анализируемом периоде валюта баланса опережала рост выручки, коэффициент опережения составил 1,09 (1,14/1,04). Это обусловило снижение скорости оборота совокупного капитала. Обращает на себя внимание низкая скорость оборота. Так, совокупный капитал даже не завершает полного оборота в течение года, коэффициент оборачиваемости активов в 2016 году составил 0,84 оборота. Также низки показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, которые также снижаются. При этом скорость оборота дебиторской задолженности незначительно опережает скорость оборота кредиторской задолженности. Это говорит о том, что компания замедляет расчет по своим обязательствам из-за низких показателей ликвидности.

Проведенный анализ с помощью системы показателей позволяет сделать вывод о высоких рисках несостоятельности и необходимости принятия управленческих решений, нацеленных на стабилизацию финансового положения организации.

В числе первостепенных мер можно выделить следующие:

1) наращение прибыли за счет оптимизации затрат, динамика роста которых велика;

2) ускорение оборота активов за счет оптимизации структуры оборотного капитала. Так, за анализируемый период доля запасов возросла с 40 % на начало 2015 года до 49 % на конец 2016 года;

3) сокращение доли платных заемных источников. Необходима реструктуризация обязательств для сокращения оттоков по обслуживанию процентных выплат.

Анализ издержек позволил определить направление экономии, связанное с возможностью оптимизации логистических и складских расходов. В первую очередь, система мер должна быть нацелена на снижение нерациональных расходов.

Вследствие резкого ухудшения финансового положения руководством компании принято решение закрыть подразделение в г. Санкт-Петербург. В связи с этим возникла потребность в поиске альтернативного варианта для обслуживания дистрибьютеров, работающих в европейской части страны. В ходе анализа логистических каналов, выявлен оптимальный узел с большим выбором терминалов транспортных компаний – это г. Владимир.

Оценка рыночной информации, изучение отзывов потребителей позволили выделить в качестве потенциального партнера в г. Владимир ООО «ИСМАР». В таблице 4 приведены оценочные логистические затраты по обслуживанию в ООО «ИСМАР».

Таблица 4

**Среднемесячные логистические затраты при обслуживании
в ООО «ИСМАР»**

Наименование работ и услуг	Количество	Ед. измерения	Цена, руб.	Сумма, руб.
Прием и обработка заказов (на РАСХОД)	10	док	90,00	900,00
Хранение тарного места 1 куб. м	173	шт	20,00	3460,00
Прием и обработка заказов (на ПРИХОД)	3	док	70,00	210,00
Комплектация заказа коробка	147	шт	6,00	882,00
Паллетирование товара стрейч-пленкой (с учетом расходных материалов)	1	пл	85,00	85,00
Погрузочно-разгрузочные операции	2,29	м/куб	150,00	343,50
ИТОГО				5880,50

В таблице 4 представлена калькуляция логистических затрат в расчете на месяц, следовательно ожидаемый годовой объем затрат составит 70556 руб. (5880,5x12мес.).

Расходы по содержанию подразделения в г. Санкт-Петербург представлены в таблице 5.

Таблица 5

**Месячные расходы на содержание подразделения
в г. Санкт-Петербург**

Показатели	Сумма, руб.
Заработная плата сотрудников	29880 x 2 чел = 59761,00
Социальные отчисления	59761x0,30 = 17928,30
Аренда помещений	45000,00
Прочие расходы	7000,00
ИТОГО	129689,30

Таким образом, годовой объем затрат на содержание подразделения в г. Санкт-Петербург составит 1556271,6 руб. Следовательно годовая экономия вследствие перераспределения логистических по-

токов составит 1556271,6 руб. – 70556 руб. = 1485715,6 руб. Это может послужить источником дополнительной прибыли и позволит существенно нарастить автономию компании, сохранив при этом объем рынка. Таким образом, с учетом результатов финансового анализа возрастает степень обоснованности финансовых решений, что ставит финансовый анализ в ряд эффективных управленческих инструментов.

Список литературы

1. Башкатова Ю. И., Яремская Т. А. Финансовый анализ как основа принятия управленческих решений // Молодой ученый. –2014. – №6.2. – С. 8–10.
2. Финансовый анализ как основа для принятия управленческих решений. [Электронный ресурс]: https://studwood.ru/1283029/finansy/finansovyy_analiz_osnova_prinyatiya_upravlencheskih_resheniy (дата обращения: 11.03.2018).

УДК 332.143

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ

В.А. Суровцева, доцент кафедры менеджмента
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье определена роль франчайзинга в развитии бизнеса, рассмотрены современные тенденции, сложившиеся на российском рынке франшизы. Автором проведен обзор статистических данных для выявления сложившихся отраслевых и региональных тенденций; определены причины, сдерживающие развитие франчайзинга в регионах.

Ключевые слова: бизнес, развитие бизнеса и предпринимательства, франчайзинг, франчайзер, франчайзи, развитие франчайзинга, инвестиции.

Одна из проблем российской экономики – это отставание в развитии отдельных регионов, т.е. территориальная неравномерность. Это порождает социальный дисбаланс, который проявляется в различиях качества жизни населения на различных территориях. Как показывает опыт развитых стран, развитие бизнеса, в том числе малого и среднего предпринимательства, позволяет решить эту проблему.

Среди инструментов развития бизнеса в последнее время заметную роль играет франчайзинг.

О возрастании роли франчайзинга свидетельствует тот факт, что впервые на территории России (28 мая – 1 июня 2018 г., г. Москва) состоится заседание Мирового совета и Всемирный форум по франчайзингу, которые объединят участников из 40 стран мира для обсуждения новых трендов и разработки актуальных концепций развития франчайзинга.

Первоначально термин франчайзинг применялся в связи с монополией государства на отдельные виды деятельности. Так, franchise в переводе с французского языка означает «привилегии при продаже товаров». Позже термин стал применяться в сегодняшнем его значении. В современных условиях франчайзинг целесообразно рассматривать как эффективный бизнес–инструмент взаимодействия крупного, среднего и малого бизнеса на региональном и местном уровне [2].

Франчайзинг – это такой способ организации бизнес-отношений между юридическими (физическими) лицами, при котором одна сторона (франчайзер) передает официальное разрешение другой стороне (франчайзи) использовать товарный знак, знак обслуживания, деловую репутацию, готовую бизнес–модель за установленную плату – роялти.

Схема взаимоотношений между франчайзером и франчайзи представлена на рисунке 1.

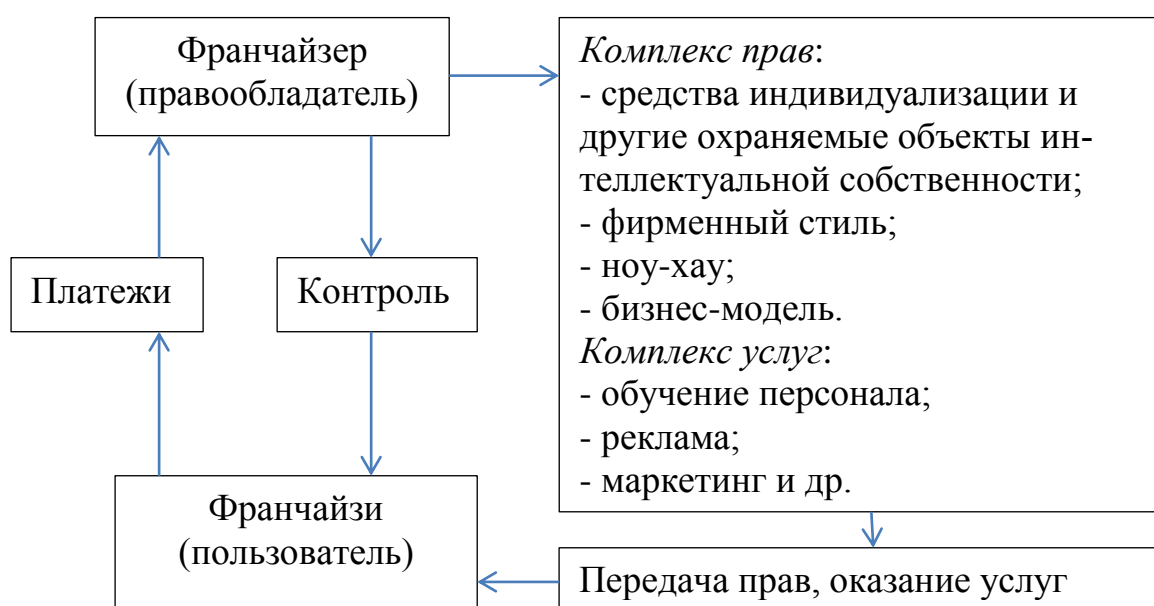


Рис. 1. Схема взаимоотношений в системе франчайзинга [3]

Одной из значимых особенностей франчайзинга является снижение предпринимательских рисков. Так, в течение первых пяти лет 85 % вновь образованных предприятий прекращают свою деятельность. При этом 86 % предприятий, созданных в рамках франчайзинга, являются успешными [3].

В масштабах страны франчайзинг имеет ряд таких неоспоримых преимуществ, как стимулирование добросовестной конкуренции, повышение прозрачности бизнеса, рост налоговых поступлений, повышение общей культуры предпринимательских отношений и др.

На региональном уровне франчайзинг призван нивелировать различия в экономическом развитии центра и регионов. Особенно актуальна проблема повышения уровня жизни населения в малых городах. За счет франчайзинга в регионах можно открывать новые рабочие места, развивать инфраструктуру, вовлекать в продуктивную деятельность экономически активное население, что будет снижать уровень безработицы и социальную напряженность. В целом это повышает инвестиционную привлекательность регионов, активизирует современные экономические процессы.

В последнее время темпы роста рынка франчайзинга возросли. Так, по данным Российской ассоциации франчайзинга за последние пять лет ежегодный темп прироста рынка составляет 25 %. Ежегодно появляется около ста новых франшиз. На территории страны в настоящее время работает более 20 тысяч франчайзинговых объектов и около 2000 франчайзеров. При этом растут доли франшиз эконом-класса (стартовый капитал до 1 млн руб.), которые составляют 15 % рынка франшизы [3].

В отраслевом разрезе доминируют сфера розничной торговли и общественного питания. На рисунке 2 показана отраслевая структура франчайзинга в России.

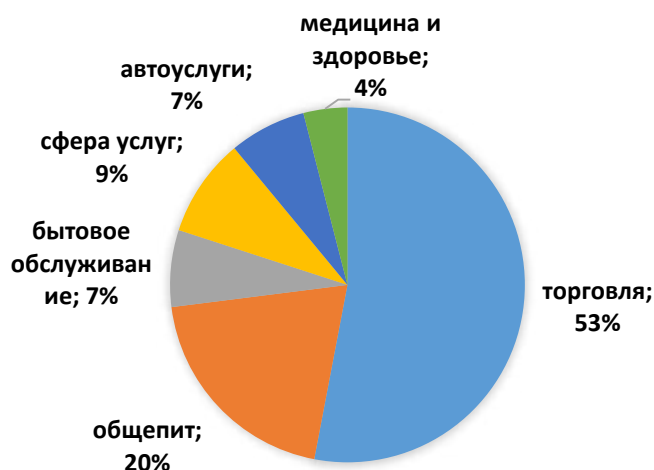


Рис. 2. Отраслевая структура франчайзинга в России в 2017 г. [1]

На диаграмме видно, что основная доля рынка франшизы занята розничной торговлей, что в совокупном объеме составляет 53 %. Также активно развиваются предприятия общественного питания, которые занимают 20 % рынка. Остальные доли рынка поделили между собой автоуслуги, бытовое обслуживание и др.

В 2017 году в структуре розничной торговли наблюдается прирост инвестиций в сферу одежды и аксессуаров, которая занимает первое место по количеству франчайзинговых компаний (fashion и luxury индустрия). Второе место занимает отельный бизнес, третье – часы и ювелирные украшения. Рейтинг франшиз по объему инвестиций представлен в таблице 1 [1].

Таблица 1

Рейтинг франшиз в Российской Федерации по объему инвестиций за 2016–2017 годы, тыс. руб.

Объем инвестиций	2016 год	2017 год
1	2	3
До 500	Стардог!S	Чемпионика
	Tele2	1С: БухОбслуживание
	Сема	Стардог!S
	Оранжевый слон	Оранжевый слон
	Fast&Shine	Сема
500 – 1000	33пингвина	33пингвина
	Аскона	Хеликс
	Лаборатория Гемотест	СМД–Центр молекулярной диагностики

Окончание табл. 1

1	2	3
	Хеликс	Баскин Роббинс
1000–5000	FixPrice	Ивитро
	Бэби–клуб	Лаборатория Гемотест
	Subway	Додо пицца
	Додо пицца	Крошка картошка
	Yves Rocher	FixPrice
Более 5000	Пятерочка	Пятерочка
	ТОМ TAILOR	Додо пицца
	2ГИС	Папа джонс
	ЛЕЧУ	2ГИС
	Папа Джонс	Шашлыкоff

Как видно из данных таблицы 1, абсолютным лидером по объему инвестиций и в 2016, и в 2017 году является ритейл «Пятерочка». Также устойчивые позиции занимают предприятия общественного питания. В 2017 году лидировали по объему инвестиций «Додо пицца», «Папа джонс», «Шашлыкоff». При этом самыми непривлекательными для инвесторов оказались франшизы в сфере одежды. За 2017 год значительное количество предприятий закрылось, а также уменьшилось число городов, в которых функционируют магазины одежды. Также заметно сдали свои позиции обувь и украшения.

По итогам 2017 года сформирован рейтинг самых топовых франшиз в отраслевом разрезе. Исходные данные представлены в таблице 2.

Таблица 2

Топ–5 российских франшиз в сфере розничной торговли за 2017 год

Место	Отрасль/компания	Объем инвестиций, тыс. руб.	Количество предприятий в сети	Количество городов присутствия
1	2	3	4	5
1	Розничная торговля Пятерочка (X5 Retail Group)	7000–15000	9000	2307
2	Товары для дома Аскона	750–14000	683	247
3	Розничная торговля Fix Price	4000–6000	2295	723

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5
4	Розничная торговля Фасоль (METRO Cash & Carry)	3500	220	8
5	Товары для дома Райтон (ГК «Орматек»)	600–1500	101	31

Очевидно, что в 2017 году удачной оказалась франшиза «Пятерочка», у которой самая большая сеть предприятий и количество городов присутствия. Это свидетельствует о росте интереса к розничной торговле как со стороны предпринимателей, так и со стороны потребителей. При этом розничная торговля опережает сферу общественного питания по всем критериям рейтинга.

Развитие франчайзинга в регионах соответствует общим тенденциям. При этом франчайзинг выступает драйвером развития малого и среднего бизнеса, доля которого в ВВП страны пока невелика и составляет около 20 %. Как показывает статистика, 90 % франчайзеров сосредоточено в крупных городах (Москва, Санкт–Петербург). Однако новым трендом является развитие франчайзинга в регионах.

Вместе с тем неравномерность экономического развития предопределяет региональные различия в развитии франчайзинга. На рисунке 3 показана региональная структура.

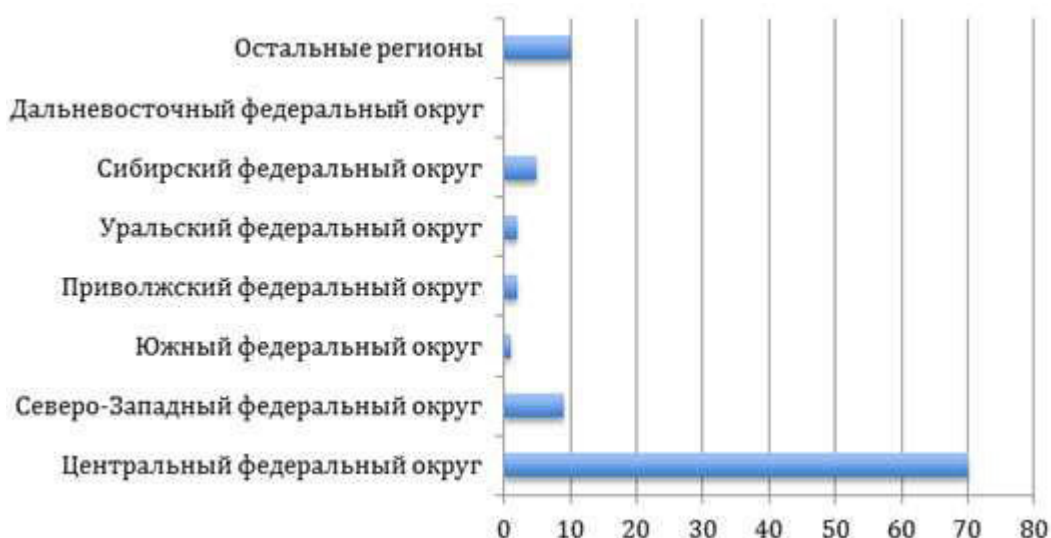


Рис. 3. Региональная структура франчайзинга в России [3]

Как видно на рисунке 3, основная доля рынка франшизы приходится на Центральный федеральный округ. При этом, как ранее отмечено, большая часть рынка находится в г. Москва (70 %). Второе место занимает г. Санкт–Петербург с Северо–Западным федеральным округом (9 %).

Около 5 % рынка франшизы приходится на Сибирский федеральный округ. В остальных регионах этот инструмент развития бизнеса широко не применяется, хотя потенциал для его развития имеется, особенно в сфере розничной торговли. Как правило, чем больше оборот розничных сетей, тем больше потенциала для развития франшизы. Так, по данным РБК в десятку регионов–лидеров по развитию торговых сетей и объемам их деятельности входят Новосибирская область, Ростовская область, Республика Татарстан, Самарская область и др. Здесь драйвером развития франшизы могут стать региональные центры с высокой плотностью населения.

Региональное развитие франчайзинга связано с решением ряда следующих проблем:

- как широкое информирование потенциальных франчайзи;
- доведение до франчайзи полной и достоверной информации об уже работающих партнерах по аналогичной франшизе;
- обеспечение доступа к источникам финансирования на рыночно окупаемых условиях;
- обучающие тренинги;
- исключение недобросовестной конкуренции;
- грамотное сопровождение франчайзерами развиваемого бизнеса и др.

Решение этих проблем не должно возлагаться на ассоциации и объединения. Это не интерес бизнес–сообщества, а задача государственной важности, от решения которой зависит экономическое благополучие регионов, включая малые города.

Список литературы

1. Дынжанская, М.В., Лукша, И.М. Современная ситуация на рынке франчайзинга в России: тенденции и перспективы // *Фундаментальные исследования*. – 2017. – № 10–1. – С. 96–101;
2. Мусин, У.Р. Роль франчайзинга в развитии малого и среднего предпринимательства в регионе // *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент»*. – 2015. – №3. – С. 221–225.

3. Официальный сайт Российской ассоциации франчайзинга / [Электронный ресурс]: [http:// – www. ru.rusfranch.ru](http://www.ru.rusfranch.ru). (дата обращения 19.02.2018)

УДК 331.526

ВИДЫ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Л.Л. Тереня, студент

Научный руководитель: О.Н. Меркулова, ст. преподаватель
Могилевский государственный университет им. А.А.Кулешова,
г. Могилёв, Республика Беларусь

В статье раскрываются виды мотивации. Указаны факторы, благоприятно влияющие на формирование мотивационного поля.

Ключевые слова: виды мотивации, внешняя мотивация, внутренняя мотивация, моральное стимулирование, материальное стимулирование.

В данной статье представлена классификация видов мотивации, в частности авторская, Б. В. Артамонова и Л. Х. Никифоровой: по субъекту, объекту, по характеру воздействующего стимула, по результату деятельности [1]. Раскрыта моральная и материальная мотивация [2;3]. Дана характеристика внутренней и внешней мотивации по Эдварду Л. Деси и Ричарду М. Румяно [4]. Названы последствия, о которых писал в своих трудах Э. Л. Торндайк, к которым может привести отсутствие мотивации у работников [4].

Разнообразные виды мотивации работников в организации широко распространены в практике управленцев и весьма разнообразны, но, их достаточно сложно систематизировать. Российские исследователи в сфере мотивации труда Б. В. Артамонов и Л. Х. Никифорова дают следующую классификацию мотивации работников. В зависимости от критериев деления выделяют мотивацию: по субъекту: внутренняя и внешняя; по объекту: индивидуальная и групповая; по характеру воздействующего стимула: материальная и моральная; по результату деятельности: позитивная и негативная. Так же можно отметить, что все виды мотивации связаны между собой и имеется возможность в их сочетании [1, с. 29].

Хотелось бы провести характеристику одного из видов этой классификации – по субъекту мотивации. Внутренняя мотивация появляется в результате трудовой деятельности и основана на том, что всякая деятельность человека имеет некий смысл и обязательно наполнена содержанием. То, ради чего выполняется работа и есть смысл, т.е – это итог, результат. Содержание же – это то, что включает в себя рабочий процесс. При такого рода мотивации как содержание, так и смысл будут мотивирующим фактором. Речь идет о том, что человеку нравится работа и он получает удовольствие при исполнении своих обязанностей [там же].

Можно выделить плюсы внутренней мотивации. Среди них высшую позицию занимает то, что любая работа, выполняемая под эгидой внутренней мотивации, исполняется быстрее, точнее и более добросовестно, менее рутинна и приносит радость. Внутренняя мотивация помогает удовлетворить высшие духовные потребности и, зачастую, является персональной, хотя нельзя упускать из внимания и внутреннюю мотивацию целых организаций, к примеру, в решении креативных организационных задач [1, с. 30].

Внешняя мотивация – стимулирование, реализуется субъектом управления. С ее помощью можно влиять на трудовое поведение целой организации или отдельного сотрудника. Эффективна она при удовлетворении и первичных, и вторичных потребностей человека. Стоит отметить, что этот вид мотивации в чистом виде практически не встречается и, поэтому, приемлемым считают комбинирование этих видов мотивации [1, с. 31].

Внешняя мотивация так же имеет положительные и отрицательные стороны. Итогом положительного, позитивного стимулирования является возможность у сотрудников получать выгоды. Спектр средств негативной мотивации достаточно широк – от устных замечаний вплоть до увольнения. К наказаниям так же можно отнести выговоры, замечания, ограничение премиальных поощрений, снижение ставки, пени, штрафы и многое другое [1, с. 33].

Конечно, можно рассчитывать на то, что частые наказания значительно снизят их действие, так считают многочисленные ученые, работающие в сфере мотивации. Отрицательная мотивация не лучшим образом сказывается не только на результате деятельности, но и на личности в целом. Однако, если правильно использовать негатив-

ную мотивацию, речь идет о ее справедливом применении в конкретной ситуации, то можно достичь положительных изменений в трудовой организации.

Следует отметить тот факт, что самым неэффективным методом мотивации работников является абсолютное отсутствие какой-либо реакции руководителя как на выполнение работы, так и на ее результат. В этом случае работники медленно теряют заинтересованность в выполняемой ими работе [1, с. 31].

Внешняя мотивация делится на подкрепляющую и опережающую, что рассматривается как характер ожидания поощрения или наказания. Именно это ожидание и будет направлять трудовое поведение работников, когда они будут мысленно соотносить рабочее поведение с предлагаемым стимулом. Зачастую, показатели поощрений и наказаний фиксированы в различных нормативных актах организации.

Существует и еще одно, не менее важное мнение, о характеристике внутренней и внешней мотивации, которое дают Эдвард Л. Деси и Ричард М. Румяно. Данные ученые называют внутренней мотивацией такой тип, при котором регулирование деятельности и ее инициирование возникает внутри личности и целиком погружены внутрь самого поведения. Т. е, активность – это и есть поощрение внутренне мотивируемой деятельности. Работники включены в эту деятельность не для получения наград, а ради выполнения этой самой деятельности. Она выступает своего рода самоцелью и не одним из возможных путей, для достижения другой цели [4, с. 39].

По Эдварду Деси, внутренняя мотивация выступает стремлением к совершению деятельности ради получения награды, которая кроется в этой деятельности. Наградой выступают «минуты переживания чего-то большего, чем просто существование». Потребность в самоопределении и автономии будет здесь источником мотивации.

Мотивация, при которой всевозможные факторы, воздействующие на личность, расположены вне поведения и вне самого «я», называется внешней. Наиболее четко теории внешней мотивации отражены в работах бихевиористов, а истоки их научного творчества уходят корнями в исследования Э. Л. Торндайка. Как постулирует закон Торндайка, привлекательные и непривлекательные результаты поведения оказывают влияние на периодичность инициации актов

поведения, которые, в свою очередь, приводят к негативным последствиям, имея тенденцию к прекращению [4, с. 40].

Применение на практике данной модели заключается в периодическом подкреплении руководителем требуемой модели поведения у работника. Важным здесь будет являться тот момент, что системы такого типа подстроены на подкреплении непривлекательного поведения, которое сложилось с самого начала, т. Е. работы, которую человек по личной инициативе выполнять не станет.

Внешняя мотивация – это оплата труда и иные бонусы, регулирующие деятельность работников. Как показывают всевозможные эксперименты в сфере мотивации, когда испытуемым платили за решение интересных логических задач и прочих головоломок, они теряли желание их решать. Т.е. оплата не соответствует объему работы. Награды могут выступать и своеобразным способом выражения признания, уважения, одобрения к усилиям, которые прилагают работники, но чем чаще они используются в виде мотиваторов, например, системы бонусов, тем вероятнее, что будут наблюдаться негативные последствия [4, с. 41].

Угрозы, навязывание целей, надзор и оценки могут, помимо денег, выступать регуляторами поведения работников. Они будут принимать эти явления как противоположные автономии, что приведет к снижению энтузиазма их деятельности. Даже соревнование будет воспринято как ограничение автономности, если работники почувствуют на себе давление и чрезмерный контроль.

Рассматривая индивидуальный и групповой вид мотивации, можно привести пример с индивидуальными и коллективными премиальными выплатами сотрудникам за добросовестный и качественный труд, за перевыполнение плана или же личный вклад сотрудника в судьбу организации и т.д. Совокупность показателей премирования составляется с учетом того, что будет выступать критерием стимулирования [1, с. 40].

Что касается системы коллективной, групповой мотивации, то к ней относят социальные выплаты, которые, разумеется, имеют место и при индивидуальной мотивации, однако отличием здесь будет выступать тот факт, что эти социальные выплаты могут распространяться как на самих работников, так и на всех членов их семьи. Деньги для такого рода выплат поступают из бюджета организации [1, с. 45].

Моральную мотивацию связывают с таким понятием как психологический климат в организации. Несомненно, это верно, так как одним из главных условий определяющих сплоченность работников, настроение и возможность проявления конфликтов будет выступать хорошая атмосфера внутри рабочей группы [2, с. 3].

Достаточно пристальное внимание уделяется этому виду мотивации, потому что большую часть жизни мы проводим на рабочем месте, поэтому и хотим, чтобы вокруг нас всегда царил покой, мир, и все окружающее нас благоприятствовало спокойному труду. Не все люди могут работать в постоянно напряженной атмосфере, наличие конфликтов в организации плохо влияет на выполняемую работу, на коллективные отношения как между сотрудниками, так и между сотрудником и руководителем.

С материальной же мотивацией все обстоит совершенно иначе. Одним из основных ее факторов можно считать увеличение заработной платы. Но, часто, когда работник достигает желаемого, его мотивация падает. Т.е, его вряд ли будет стимулировать к выполнению других поручений такая же сумма вознаграждения. Из этого и вытекает то, что часто лишь материального стимулирования бывает недостаточно и в ход идут другие факторы мотивации [2, с. 4].

Иначе говоря, материальная мотивация – это процесс, при котором работник при согласованном объеме и качестве выполняемой деятельности может надеяться на получение материальных благ в денежной либо натуральной формах [5, с. 112].

Главный компонент материального стимулирования – это система его оплаты, имеющая две формы: повременную и сдельную. Повременная оплата труда – это такая форма оплаты, при которой отработанные часы и определяют текущий заработок с учетом квалификации работника и предоставляемых ему условий труда. Вот несколько разновидностей такого рода стимулирования: должностные оклады, тарифные, почасовые ставки.

Сдельная оплата труда представляет собой такую форму оплаты труда, при которой достигнутые результаты выполнения нормы выработки определяют размер оплаты труда.

Материальное стимулирование также может быть представлено в неденежной форме. Неденежное стимулирование выражено следующими социальными и трудовыми льготами [1, с. 34].

На практике руководителям следует ориентироваться на степень выраженности какой-либо потребности и соотносить управленческие решения с возможностью удовлетворения этой потребности через выполнение трудовых обязательств. Т. Е., если работнику нужно продвинуться по карьерной лестнице, у него появляется стимул к выполнению большего объема работы или более качественного выполнения, что непременно должен отметить руководитель и выразить соответствующее поощрение, если работа качественно исполнена [4, с. 43].

Помимо возрастания мотивации, этот процесс может и стремительно угасать. К наиболее распространенным причинам, которые приводят к такому негативному последствию относят следующие: отсутствие публичных поощрений, признания, уважения со стороны руководителя и коллег; скучная и неинтересная работа, рутинный труд; безучастие работников в принятии решений организации, минимальное привлечение сотрудников к обсуждению дальнейшей стратегии развития организации; отсутствие возможности повышения квалификации, обучения на курсах профессиональной подготовки и переподготовки кадрового состава и т. д.

Всякий труд тесно связан с разного рода издержками и имеет свою цену. Затраты как моральных сил, так и физических, определяют трудовую деятельность в целом. Большая интенсивность трудовой деятельности скорее всего будет отпугивать работников при отсутствии необходимых условий для восстановления сил и работоспособности. Неправильная организация труда, плохие санитарно-гигиенические условия будут предполагать такое трудовое поведение, при котором работник будет стараться избегать работы или меньше трудиться, следовательно, меньше и зарабатывать, т.к для него будет неприемлемой цена труда [3].

В последние несколько лет руководители все сильнее понимают, что мотивация способствует улучшению работы работников. Упоминая о мотивации мы должны учитывать личностные особенности каждого сотрудника. Для повышения мотивации используются как материальные, так и нематериальные методы, но идеального все равно не найдено до сих пор. Важно учитывать психологические особенности каждого человека и личные обстоятельства. Информа-

цию об этом легче всего получить через опросы, анкетирование, исследования.

Список литературы

1. Артамонов, Б. В. Мотивация и аттестация персонала: Учебное пособие. / Б. В. Артамонов, Л. Х. Никифорова. – М.: МГТУ ГА, 2005. – 88 с.
2. Бетилгириев, М.А. Мотивация персонала [Электронный ресурс]: <https://mysocrat.com/book-card/1959-motivaciya-personala>. (дата доступа 03.02.2018).
3. Телегин, В. А. Мотивация и стимулирование работников на предприятии сервиса [Электронный ресурс]: <https://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-i-stimulirovanie-rabotnikov-na-predpriyatii-servisa>. (дата доступа 03.02.2018).
4. Трапицын, С. Ю. Мотивация персонала в современной организации: Учебное пособие. / С. Ю. Трапицын. – СПб.: ООО «Книжный Дом», 2007. – 240 с.
5. Чекмарев, О. П. Мотивация и стимулирование труда: учебно-методическое пособие. / С. Ю. Чекмарев. – СПб., СПбГАУ, 2013. – 343 с.

УДК 339.13.017

АНАЛИЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ С ЧАСТНОЙ ФОРМОЙ СОБСТВЕННОСТИ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

П. Турдубаева, магистрант

О.Л. Акчурина, канд. экон. наук, доцент

Кыргызско-Российский Славянский Университет им. Б.Н. Ельцина,
г. Бишкек, Кыргызская Республика

Данная статья посвящена изучению рынка строительства в Кыргызской Республике. Актуальность темы обусловлена значительным ростом компаний на рынке строительства. Авторами на основе официальных статистических данных был проведен анализ строительных компаний.

Ключевые слова: строительство, конъюнктура рынка, частная форма собственности, банкротство.

В последние годы произошли большие изменения в строительной отрасли Кыргызской Республики. С каждым днем растет количество построенных и сдаваемых в эксплуатацию объектов жилищного строительства, увеличиваются инвестиции в строительную отрасль.

В Кыргызстане наблюдается строительный «бум» жилых комплексов и сооружений.

Несмотря на всемирный кризис, который охватил и нас, количество застраиваемых объектов увеличивается. Но насколько качественно строятся эти объекты?

В настоящее время приоритеты изменились, практическая деятельность заняла главное место и в ее основе быстрая окупаемость и разработка проектов, получение высокой прибыли при частичном удовлетворении покупательского спроса и т.д. Все это привело к возникновению большого количества частных строительных компаний, открытых и закрытых акционерных обществ. На сегодняшний день только в г. Бишкек свою деятельность осуществляют более 150 строительных компаний, которые непосредственно возводят жилые дома. Многие фирмы скрывают свою деятельность, кадровый состав, материально–техническую базу и структуру своей организации. Это уменьшает их ответственность за проектные решения и качество выполняемых работ.

Зарегистрированных крупных, средних и мелких строительных организаций насчитывается более 100. Анализу подверглись 60 компаний с учетом их эксплуатации, ввода жилой площади, стажа на строительном рынке, качественного кадрового состава и материально–технической базы.

В число крупных строительных компаний вошло 12 фирм, у которых количество жилых домов, построенных и строящихся в Бишкеке, в период с 2000 до 2017 года включительно, составило от 5 до 50 жилых домов и комплексов. К ним относятся многоэтажные жилые объекты, которые на сегодняшний день уже эксплуатируются, а также завершенные и строящиеся жилые здания. По имеющимся данным было выявлено, что такой результат дал многолетний опыт строительной фирмы на рынке. Их кадровый состав говорит о высоком качестве проектирования, сотрудничестве с иностранными поставщиками, которые в свою очередь поставляют качественные строительные и отделочные материалы, о наличии серьезной материальной базы, оснащением хорошей строительной техникой, технологическим оборудованием. У них в наличии собственные заводы по выпуску строительных материалов и железобетонных конструкций, а также многолетний опыт и довольно стабильная финансовая дея-

тельность. Сюда можно отнести такие компании как, Авангард стиль, Имарат строй.

В число средних строительных организаций вошло 20 компаний, которые начали осваивать строительный рынок намного позже, чем крупные. Это строительные организации, возникшие на опыте крупных компаний и основанные специалистами, имеющими стаж работы и навыки в крупных фирмах. Для создания и существования таких фирм нужны большие финансовые средства, которые требуют быстрой отдачи и самоокупаемости. Учредителями и руководителями таких фирм в основном выступают бизнесмены, политики, менеджеры и т.д. К таким компаниям относятся Элит Хаус, Ихлас.

Высококвалифицированные кадры в этих компаниях могут быть привлечены из других строительных организаций на договорной основе, а работа по возведению зданий выполняться в сотрудничестве с более опытными компаниями. На отделочную и инженерно-техническую работу привлекаются мелкие фирмы со своими бригадами рабочих.

Работу над проектом, расчет конструкций ведут архитектурно-проектные или архитектурно-дизайнерские фирмы. Компании, относящиеся к этой категории, могут выступать как самостоятельные организации с небольшой технической базой, так и в качестве заказчика и подрядчика крупных организаций.

Последней в классификации является группа компаний мелких строительных организаций. В их число вошло 29 компаний. Эти фирмы были организованы вследствие конкуренции на рынке недвижимости. Они имеют небольшой опыт в сфере строительства (обычно от 1 года до 3 лет). На счету данных фирм 1–2 построенных объекта. У таких фирм очень мало опыта. Из-за чего они подвергаются опасности быть «поглощёнными» более крупными фирмами. О таких фирмах обычно нет никаких данных. Такие фирмы существуют не долго, поэтому их называют фирмами-однодневками.

Рассмотрим общий объем работ выполненный компаний с частной формой собственности (табл. 1).

**Общий объем работ, выполненных компаний
с частной формой собственности (млн. сомов)**

Период	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Частная форма собственности	15173	16558	9905	20159	27244	34842	39733	40968	65869

Как видно из таблицы 1 и рисунка 1, строительство с частной формой собственности растет, несмотря на социальные, политические и экономические потрясения последних 10 лет.

В 2010 году объем строительства снизился до 88,9 %, затем в 2012–2013 годах он возрос до 95,2 %. За последний год строительство в частном секторе также заметно возросло.

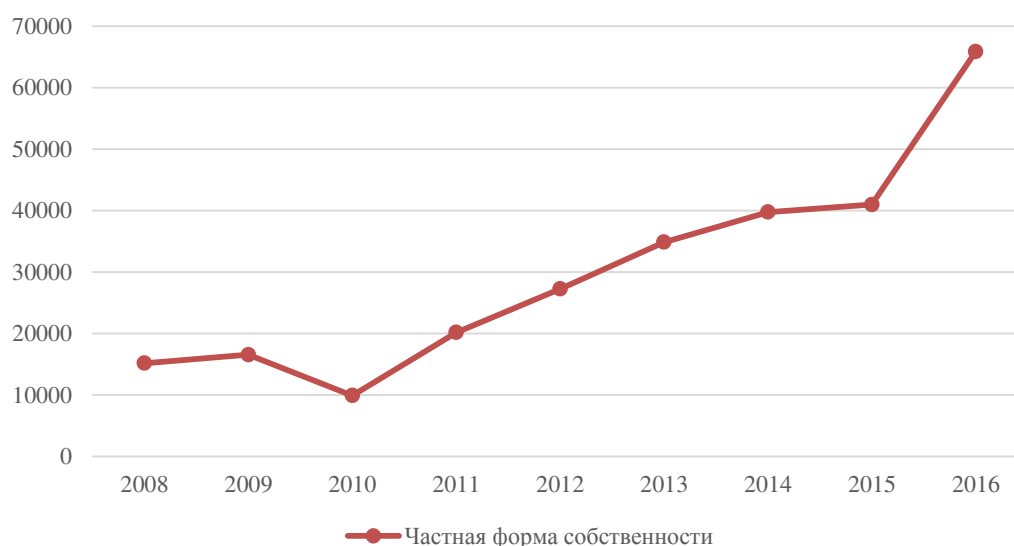


Рис 1. Динамика общего объема работ выполненных компаниями с частной формой собственности за 2008-2016 гг.

Рассмотрим несколько крупных и средних строительных фирм занимающиеся строительством жилых домов и комплексов (табл. 2).

Крупные и средние строительные компании

Название фирмы	Характеристика (год основания)	Общее количество жилых объектов и комплексов
Авангард стиль	Основана в 1998 году, возраст –18 лет. Введено в эксплуатацию более 350 тысяч квадратных метров жилья.	56
Имарат Строй	ОсОО «Имарат Строй» было создано в 1996 году.	7
Эмарк строй	Проектно–консалтинговая фирма ОсОО«Эмарк» была создана 31 января 2006 года. На сегодняшний день в г. Бишкек компанией «Эмарк Строй» спроектировано более 500 объектов.	8
Элит Хаус	Строительная компания Elite House основана в 2013 году. Застроила около 55 тыс. кв.м.	4
Кг Групп	Строительная компания «КГ ГРУПП» начала свою деятельность в 2011 году.	11
Ихлас	Работает на строительном рынке страны более 15 лет. Только за последние 5 лет было построено и сдано в эксплуатацию более 10 объектов, общая площадь которых составляет 150000 кв.м.	12

Как видно из таблицы 2, самое большое количество жилых площадей возводит Авангард стиль.

По данным пресс–службы Министерства экономики КР, шесть строительных компаний Бишкека признаны банкротом. Известно, что в настоящее время из общего количества должников, находящихся в процессе банкротства, шесть – являются строительными компаниями, где инициаторами возбуждения процесса являются дольщики, представленные в таблице 3.

Анализ показал, что максимальное количество застраиваемых объектов приходилось на 2016 год. В это время наблюдалась следующее: рынок стал перенасыщенным за счет открытия новых фирм-однодневок без какого-либо опыта и материально–технической базы. Увеличилось число архитектурно-проектных организаций и дизайнерских фирм.

Строительные компании, признанные банкротами

Строительные компании	Дата
ЗАО «Корпорация Азия–Курулуш»	признано банкротом решением Межрайонного суда Бишкека от 10 декабря 2009года
ОсОО СКРП «Метимпэкс»	признано банкротом решением Межрайонного суда Бишкека от 16 августа 2010 года
ОсОО «НИК XXI ЛТД»	признано банкротом решением Межрайонного суда Бишкека от 29 октября 2014 года
ОсОО «ЗА и Р»	признано банкротом решением Межрайонного суда Бишкека от 24 ноября 2014 года
ОсОО «Строительный Атлант Холдинг»	признано банкротом решением Межрайонного суда Бишкека от 5 июня 2015 года
ОАО «Инвестиционная группа Алем Билдинг»	признано банкротом решением Межрайонного суда Бишкека от 4 сентября 2015

В заключении хотелось бы отметить, что рынок строительства в Кыргызской Республике развивается. Есть доступ к любым строительным и отделочным материалам, имеются необходимые кадры, есть возможность выпуска местных строительных материалов.

На рынке работают разные компании, соответствующие по требованиям любого сегмента населения. Вследствие высокой конкуренции и кризиса строительные компании предлагают выгодные условия для покупки квартир.

В то же время на рынке снижается спрос в результате кризиса. У крупных компаний есть больше возможностей как материально–технических, так и финансовых. Поэтому крупные фирмы остаются на плаву.

Список литературы

1. Раицкий, К.А. Экономика предприятия: учебник для вузов / К.А. Раицкий – 2–е изд. – М.: Маркетинг, 2013. – 696 с.

2. Целикова, Л.В. Конкурентоспособность субъектов рынка и механизм ее оценки / Л.В. Целикова // Вестник МУ. Серия 6. Экономика. – 2014. – № 2. – С. 57–61.

3. Национальный статистический комитет Кыргызской Республики [Электронный ресурс]: <http://www.stat.kg/ru/> (дата обращения: 23.02.2018)

УДК: 303.022

МЕТОДЫ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

А.В. Фукс, магистрант

Научный руководитель: В.И. Чистякова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

Статья посвящена методам научного исследования системы управления персоналом. Успех предприятия напрямую зависит от деятельности сотрудников, они являются главной движущей силой на пути к успеху, развитию и эффективному функционированию предприятия на протяжении всего его существования. Доказано, что эффективное управление трудовыми ресурсами является основной практической задачей, решение которой позволит компании добиться успеха, для решения которой используются научные методы исследования.

Ключевые слова: управление персоналом, методы научного исследования, система, исследование, организация.

Современные организации функционируют в условиях нестабильной рыночной экономики и жесткой конкуренции. Это вызывает необходимость постоянной их адаптации к изменяющимся факторам внешней среды. Бесспорно положение о том, что эффективность деятельности организации определяется работой сотрудников. Они являются главной движущей силой на пути к успеху, развитию и эффективной работе на протяжении всего жизненного цикла организации.

Чтобы предприятие было конкурентоспособным, необходимо всегда быть в динамике, быстро адаптироваться к изменениям внешней среды, причем уметь подстраиваться под их скорость [1].

Итак, критическим фактором работы предприятия является персонал и правильно построенная система его управлением.

С этим связана актуальность рассматриваемой темы, в последние годы интерес изучения проблем в сфере управления персоналом резко повысился.

Государственные и частные предприятия стали уделять больше внимания решению проблем в сфере управления персоналом и накопили достаточно положительного опыта.

Ученые пытались разработать инструментарий, который включал бы в себя научные методы, применяемые для исследования проблем управления персоналом. Неоценимый вклад в разработку методов научного исследования в данной сфере внесли такие ученые как Платон, Аристотель, Ф. Бэкон, И. Кант, и другие.

Ученые большое внимание уделяли созданию научной методологии. Так, И. Кант разработал и установил общие границы способностей, а Гегель создал унифицированную систему научного познания. Аристотель и Ф. Бэкон классифицировали научное знание, в дальнейшем предложив два метода получения истинной информации:

- первый метод логико–деструктивный;
- второй метод экспериментально индуктивный.

Данные методы являются фундаментальными и лежат в основе методов научного познания, применяемых абсолютно во всех сферах деятельности общества.

Развитию науки управления персоналом способствовало формирование первых четырех школ научного управления:

- 1) классическая школа Ф. Тейлора;
- 2) школа человеческих отношений Э. Мэйо;
- 3) «системный подход» Н. Винера;
- 4) теория случайности Дж. Вудворд.

Если рассматривать управление персоналом с научной точки зрения, оно представляет собой область, которая содержит в себе множество разнообразных методов и концепций.

У истоков современного менеджмента стоял Ф. Тейлор, который был не только ученым–исследователем, но и практиком, именно его все считают основоположником принципов научного управления.

Большой вклад в развитие науки управления, человеческих отношений внесли А. Маслоу, Р. Лайкерт, Д. Макгрегор. Они изучали аспекты, касающиеся социального взаимодействия, способы мотива-

ции, коммуникацию и т.д. Именно их исследования в 60–х годах способствовали появлению специфической управленческой функции, научного направления, которое получило название – управление персоналом.

В 1970–1980 годы в России резко вырос интерес к сфере управления персоналом. Исследования в области управления человеческими ресурсами не имели широкого распространения. В практической деятельности эти проблемы решались, прежде всего, специалистами в области социологии и психологии труда.

В современной литературе существует множество определений как управления персоналом, так и научных методов исследования в этой области. Это связано с богатой историей развития наук и с наличием индивидуальной позиции у каждого автора.

Под методом научного исследования понимается способ изучения настоящей деятельности, который подразумевает определенную последовательность действий, приемов, операций и процедур. А также совокупность правил и требований, соблюдение которых позволяет достичь цель по гармоничному развитию объекта, который был исследован [2].

Изучив различные интерпретации понятия, можно сказать что управление персоналом подразумевает совокупность психологических знаний, практической деятельности, принципов, направленных на своевременное обеспечение организации качественным персоналом, способным выполнять поставленные перед ним задачи, и увеличение эффективности его использования для повышения производительности [3].

Используя накопленный научный опыт, были разработаны методы, позволяющие всесторонне изучить практические ситуации в деятельности предприятий, эффективность действующей системы управления персоналом для выявления проблем и нахождения путей их решения.

Управление персоналом является самостоятельной наукой, объектом которой являются личность и общности. Управление персоналом направлено на поиск персонала, его адаптацию и повышение эффективности его использования в стратегическом аспекте. К широко используемым методам исследования эффективности управления персоналом относятся следующие:

- самообследование;
- интервьюирование;
- изучение документов;
- активное наблюдение рабочего дня;
- моментные наблюдения;
- анкетирование;
- функционально–стоимостной анализ.

Классификация и характеристика научных методов исследования системы управления персоналом организации, включает в себя инструментарий [4]:

1. Системный анализ представляет собой метод, использование которого позволяет решать проблемы, связанные с совершенствованием системы управления персоналом. Исследователь изучает как систему в целом, так и её составляющие: функции, цели, организационной структуры, кадров, существующих технических средств управления, и т.д. Также нацеливает на определение разнообразных типов взаимосвязей управления персоналом между собой, внешней средой и дальнейшее их структурирование в целостную систему. В качестве внешней среды могут выступать другие организации.

2. Декомпозиция – использование данного метода позволяет разбить сложные явления на множество простых. Делается это для того, чтобы проникнуть в глубь вопроса для определения его сущности.

3. Последовательной подстановки. Данный метод дает возможность исследователю подробно изучить действие факторов на систему управления, под влиянием которых она создана и функционирует, и исключить лишние факторы. После изучения факторов выбирают те, которые оказывают наибольшее влияние.

4. Сравнений – метод необходим для сравнения применяемой системы управления персоналом с похожей системой в конкурирующей организации.

5. Динамический – подразумевает ранжирование данных в динамическом ряду для того, чтобы убрать случайные отклонения. Это дает возможность исследователю выявить и увидеть устойчивые тенденции. Метод необходим для изучения количественных показателей, которые поясняют существующую на предприятии систему управления персоналом.

6. Метод структуризации целей представляет собой метод, использование которого позволяет изучить качественное и количественное обоснование целей, стоящих перед организацией в целом, также целей, преследуемых системой управления, так и их соответствия между собой. Можно выявить, что анализ целей является предпосылкой для создания эффективной системы управления, разбития в иерархическую систему, распределения ответственности между отделами и т.п.

7. Корреляционный и регрессионный анализ дает возможность установить линейные зависимости и тесноту связи между различными факторами.

8. Параметрический. При использовании данного метода исследователь создает функциональную зависимость параметров элемента производственной системы и системы управления персоналом. Необходимо это для определения их соответствий.

9. Функционально–стоимостного анализа. Основной идеей данного метода является выбор варианта создания системы управления, которая позволит сократить затраты и будет эффективным в получении конечного результата. Исследователь выявляет повторяющиеся функции управления, и те, которые в связи с определенными обстоятельствами не выполнены, также определяет процент децентрализации и централизации функций.

10. Главных компонент. Исследователь выявляет показатель, в котором содержатся свойства нескольких, что дает возможность упростить процесс сравнения показателей разных систем между собой.

11. Метод морфологического анализа. Представленный анализ позволяет изучить совокупность различных вариантов организационного решения. Блок задач разбивается на подзадачи. Делается это потому, что решение подзадач таким образом позволяет упростить процесс изучения и решения задач.

12. Балансовый. Данный метод необходим для балансового сопоставления и связи. Можно привести пример, когда сравниваются полученные результаты в ходе обработки хронометража и фонда рабочего времени.

13. Метод аналогий. Суть метода состоит в проектировании аналоговых решений и разработки границ и условий применения, ос-

нован он на организационных формах, которые на практике эффективно функционируют в системе управления персоналом.

14. Опытный. Метод основан на опыте более ранних этапов существования организации и используемых в ней систем управления персоналом, либо других аналогичных.

15. Блочный метод. Позволяет сэкономить время и затраты при формировании новой или совершенствовании существующей системы управления.

16. Метод творческих совещаний. Данный метод подразумевает коллективное решение проблем, которые возникают в системе управления персоналом. Использование его обусловлено тем, что, высказав свои мысли, специалист побуждает других к поиску решения проблемы. Это позволяет выявить больше вариантов и использовать самый эффективный.

Эффективное и качественное совершенствование системы управления персоналом можно достигнуть, применяя всю совокупность методов исследования, что позволит исключить отклонения и изучить систему всесторонне.

Целью исследования систем управления персоналом выступает определение положительного и отрицательного воздействия на эффективность деятельности компании, создание системы решения выявленных проблем. Эффективное управление персоналом – главная практическая задача, решение которой позволит компании успешно функционировать, быть конкурентоспособной.

В настоящее время возникает необходимость более глубокого изучения всех сфер жизни человека, но чем детальней исследователи проникают в сущность материальной и духовной составляющей, тем сложнее и обширнее становится процесс научного познания, требуется более совершенный аппарат методов научного исследования. Развитие науки порождает совершенствование методологии научного познания как главного инструмента научного исследования.

Список литературы

1. Бабинцева, Е.И., Батова, К.М. Инновации в сфере управления персоналом: Электронный научно–практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/10/12657>(дата обращения 23.02.2018).

2. Подсорин, В.А. Методы исследований в менеджменте: Учебное пособие для магистров по направлению «Менеджмент». – М.: МГУПС (МИИТ), 2014. – 200 с.

3. Маслова, В.М. Управление персоналом: учебник/ -2-е изд., перераб. и доп. – Маслова В.М. М.: Издательство Юрайт, 2016. -492 с.

4. Егоршин, А.П. Управление персоналом: учебник/ – 3-е изд., перераб. и доп. – Егоршин А.П. М.: Издательство НИМБ, 2015. – 720 с.

УДК 338.242

ИННОДИВЕРСИФИКАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС АНТИКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

М.К. Черняков, д-р экон. наук, профессор

Сибирский университет потребительской кооперации,
Новосибирский государственный технический университет,

А.С. Сергеева, магистрант

Новосибирский государственных университет экономики и управления,
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрена сущность инновационного процесса применительно к антикризисному управлению. Установлены проблемные моменты антикризисного управления, которые определяют влияние государственных органов на социально-экономическое развитие общества.

Ключевые слова: инновационная, инновационный процесс, антикризисное развитие, регулирование экономики, финансово-хозяйственная деятельность, прогнозирование.

В статье предложено использование инновационного процесса [7, с. 243] к преодолению негативных явлений при антикризисном управлении. Подобные исследования проводили ранее на общероссийском уровне Гореликов К. А., Коротков Э. М., Лазаренко А.Л., но в них трудах не рассматривались вопросы использования инновационного процесса [1–3].

Современный рынок переполнен различными организациями. Кризис в организации возникает по различным причинам. Например, это может быть связано с финансовым состоянием организации и с неправильно выбранной организационной структурой, которая повлечет за собой цепочку нерациональных действий [6, с.145]. Важно

вовремя обнаружить сигналы и процессы, способные вызвать внешний или внутренний кризис.

Зачастую ухудшение экономического состояния организации обусловлено системой внешних и внутренних факторов, представленных на рисунке 1 [4].



Рис. 1. Основные факторы, предопределяющие кризисное состояние организации

Антикризисное управление в данной связи показывает противостояние нестабильности в резко изменившихся условиях управления. Только быстро реагирующее и эффективное антикризисное управление позволит преодолеть кризисное явление или ситуацию. «Соответственно, антикризисное управление охватывает все стадии развития кризисного процесса, в том числе и его профилактику» [9].

Успех организации зависит от последовательного и безостановочного развития. Формируя концепцию российского менеджмента, Э. М. Коротков трактует понятие «развитие организации» как некий процесс изменения, «приобретения нового качества, определяющего усиление и устойчивость жизнедеятельности фирмы, ее рост» [3].

Таким образом, придерживаясь формулировки Э.М. Короткова, определяем «антикризисное развитие как управляемый процесс предотвращения или преодоления кризиса, отвечающий целям организации и соответствующий объективным тенденциям её развития» [3].

Появление определенных проблем связано с процедурой антикризисного развития организации. Определяя проблемы антикризисного развития можно выделить две преемственно–обусловленные группы: «проблемы цикличности кризиса» и «проблемы структуры кризиса» (иначе «содержательные проблемы кризиса»). Описание их состава и характеристика схематично представлены на рисунке 2. Раскрывая сущность антикризисного управления, в настоящее время отмечается разделение системы антикризисного управления на: реактивное (адаптивное) управление и антиципативное (превентивное) управление [9].

На приведенном рисунке 2 прослеживается плотная взаимосвязь и преемственность упомянутых групп проблем антикризисного развития, совокупность которых обуславливает характер и основные проблемы управления данным процессом.

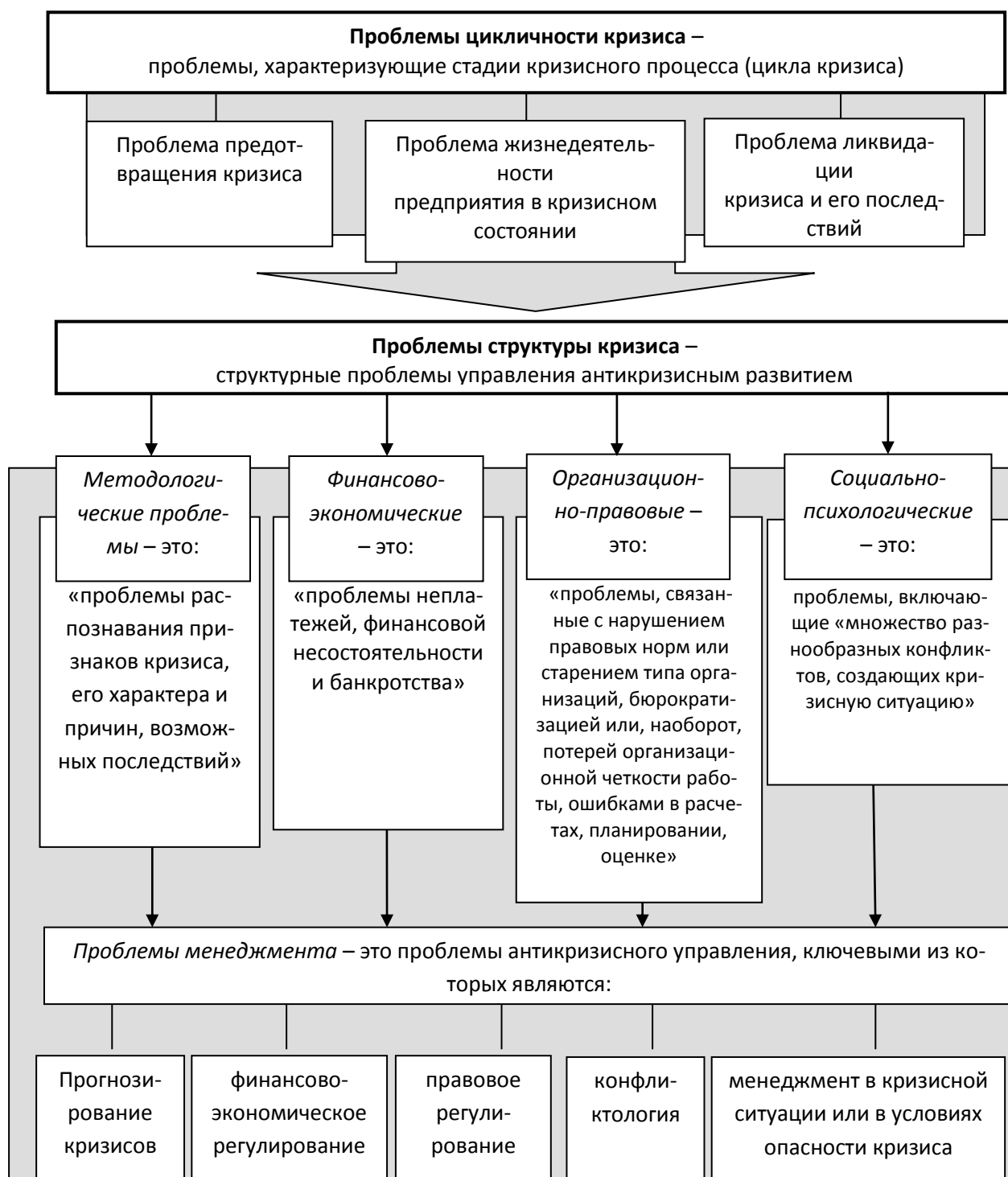


Рис. 2. Проблематика антикризисного развития предприятия по Э. М. Короткову [2]

Все процессы, в рамках антикризисного развития разделяются на две группы: управляемые и неуправляемые. Они представлены в таблице 1 [10].

Процессы антикризисного развития

Название процесса	Характеристика
Управляемый	Управляемые процессы это те процессы, которые свободно поддаются изменению в конкретном направлении при сознательном воздействии на них. Также управляемые процессы в определенных условиях могут стать неуправляемыми или наоборот. Доминирование управляемых процессов зависит от эффективности управления, но пренебрежение сигналами о неправильном применении процессов в системе управления, также приведет к кризисному состоянию.
Неуправляемый	Неуправляемым процессам свойственно протекать по собственным законам и конечный результат данных процессов будет неизвестен. Если в организации преобладают неуправляемые процессы, то это приводит к кризисам.

Реактивное (адаптивное) управление – это управление, нацеленное на приспособление хозяйствующего субъекта к новым, изменившимся условиям существования, а также строящееся на принципах тактического и оперативного управления [5].

Антиципативное антикризисное управление представляет собой стратегически ориентированную систему, состоящую как из программ защиты от кризисного саморазрушения, так и профилактических и «терапевтические» мер, направленных на прогнозирование с целью предотвращения возникновения кризисных ситуаций [4].

Возможность и целесообразность реализации реактивного и антиципативного управления антикризисным развитием на различных этапах системного кризиса организации, а также характер применяемого инструментария управления в каждом случае, можно представить на рисунке 3 [4].

Помимо этого, решение задач антикризисного управления дифференцируются по их принадлежности к определенным этапам развития системного кризиса. Также они предполагают использование разных инструментов управления. Под «инструментами управления» следует понимать «совокупность принципов, форм, методов, приемов и средств управления».

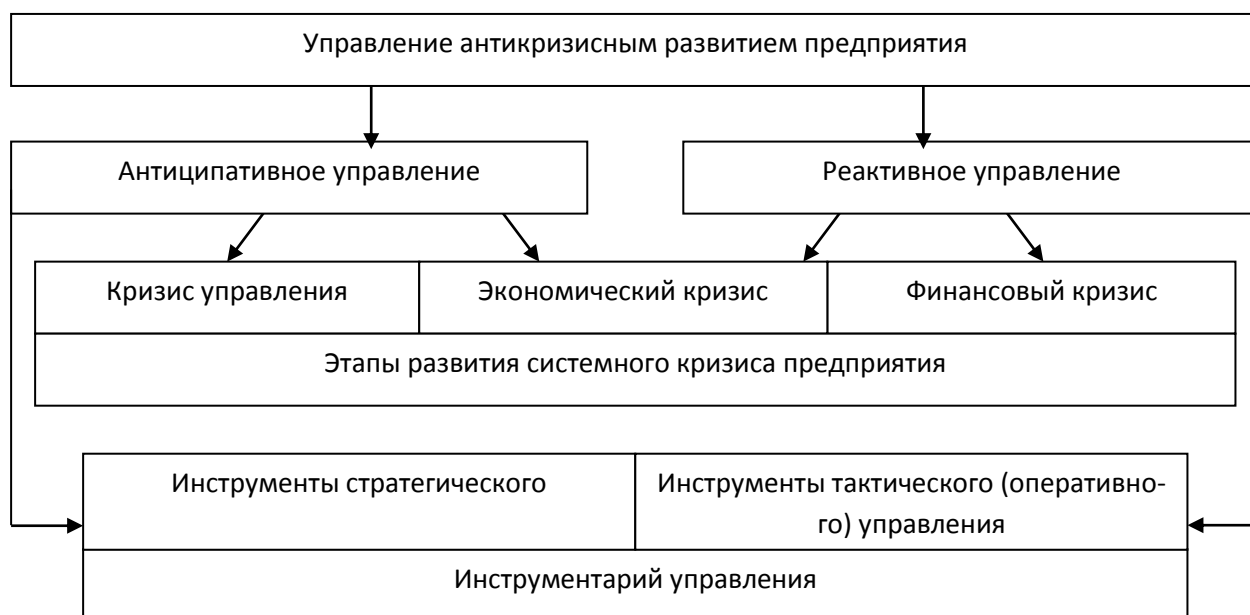


Рис. 3. Дифференциация задач и характера применяемых инструментов антикризисного управления в процессе развития системного кризиса организации

«Решение первой задачи антикризисного управления – предотвращение кризиса – предполагает всесторонний, системный и стратегический подход к анализу и разрешению возникающих проблем» [10]. Такими подходами характеризуются общие черты многих организаций.

«Решение второй задачи – преодоление кризиса – всегда носит специфический характер, и поэтому его называют антикризисным управлением в узком смысле» [10]. Такой подход связан с предотвращением банкротства предприятия, восстановление его платёжеспособности. Управление в условиях нестабильности организации, заключается в выведении организации из кризиса, и восстановление его конкурентоспособности. Применяется в основном на стадии спада организации [3]. Антикризисное управление подразделяется на два вида (табл. 2) [5].

Виды антикризисного управления

Название	Характеристика
Управление, осуществляемое до момента возбуждения дела о банкротстве	Осуществляется организацией самостоятельно, когда управляющий штаб проводит анализы деятельности организации, изучают ее экономическое состояние и т.п.
Арбитражное управление	Проводится в рамках судебных процедур и регламентировано действующим законодательством. Его изучение не входит в задачи настоящего исследования

Итак, управление антикризисным развитием предприятия трактуется как инновационный процесс [8, с. 287] предвидения и изучения системного кризиса, а также проведения мероприятий по его предотвращению и преодолению, реализуемых на протяжении всего жизненного цикла предприятия.

Список литературы

1. Гореликов, К. А. Антикризисное управление: учебник/ Под ред. Гореликов К. А. – М.: «Дашков и К°», 2016 – 216 с.
2. Коротков, Э. М. Антикризисное управление: учебник для бакалавров / Под ред. Короткова Э.М. – М. :Юрайт, 2014. -406 с.
3. Лазаренко, А.Л. Антикризисное управление. Его сущность и содержание // режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2010/00475.htm>
4. Основные черты антикризисного управления [Электронный ресурс]: <https://www.webkursovik.ru/kartgotrab.asp?id=-29868> (дата обращения 15.02.2018).
5. Первый БИТ. IT– решения для учета и управления [Электронный ресурс]: <http://novosibirsk.bitfinance.ru> (дата обращения 15.02.2018).
6. Черняков, М.К. Актуальные проблемы финансов: учебник / М.К. Черняков, М.М. Чернякова, К.Ч. Акберов, Б.В. Малозёмов.– Новосибирск: Изд–во НГТУ, 2018. – 221 с.
7. Черняков, М.К. Инновационная диверсификация бизнеса // М.К. Черняков, Е.А. Разомасова, Н.В. Арутюнян // Инновационные технологии научного развития: сборник статей / Международной научно–практической конференции (15 июня 2016 г., г. Тюмень). В 3–х ч. Ч.1. – Уфа: НИЦ Аэтерна. – 2016. С. 241–244.

8. Черняков, М.К. Иннодиверсификация / М.К. Черняков, М.М. Чернякова, Е.А. Разомасова, Н.В. Арутюнян // Научный журнал «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии», Выпуск №6, 2016.– С. 283–287.

9. Mikusova, M/ Crisis management LAP Lambert Academic Publishing, 2012 – 180 p.

10. Linsley, P., Slack, R. Crisis management and an ethic of care: the case of Northern Rock bank Journal of Business Ethics, 2013 – 285–295 pp.

УДК 332.64 (574)

ОПЫТ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

А.О. Цемох, магистрант

И.А. Галинский, магистрант

А.В. Гордиенко, магистрант

Р.Р. Зарипова, магистрант

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

г. Караганда, Казахстан

В статье рассматривается состояние оценочной деятельности в Республике Казахстан с применением мирового опыта оценки. Актуальность обусловлена тем, что оценочная деятельность служит своеобразным индикатором того, насколько экономика является рыночной, а государство – правовым. Авторами продемонстрировано преимущество профессиональной оценки, позволяющее разобраться не в формальных приемах проведения оценки, а в сути того, что представляет собой оценочная деятельность. Наряду с этим в статье показано, что было сделано за годы появления оценочной деятельности в Республике Казахстан и приводятся рекомендации по ее улучшению.

Ключевые слова: оценка, рыночная среда, экономические процессы, современная инновационная экономика, интеллектуальная собственность, износ, переход, оценка имущества.

В силу своей относительной новизны исследование оценки стоимости объектов недвижимости в отечественной науке пока не получило широкого распространения и комплексного анализа. Вместе с тем, значительный вклад в становление и развитие теории и практики оценочной деятельности внесли труды отечественных и зарубежных авторов: Агапова Н.Н., Бусова В.И., Воловича Н.В., Волынского А.Ф., Грибовского СВ., Григорьева В.В., Дмитриева А.В., Кузнецова В.Н., Лукьяницу А.А., Лящевского И.С, Пичукова В.К., Прорвича В.А., Родионовой Н.В., Рутгайзера В.М., Севостьянова А.В., Семено-

вой Е.А., Солдатенкова В.В., Федотовой М.А., Цейко В.И., Черняк В.З. и др.

Большой вклад в развитие теоретической основы оценочной деятельности внесли зарубежные ученые-экономисты: А.Г. Грязнова, И.М. Островкина, А.Н. Фоменко, Е.И. Тарасевич, В.А. Щербаков, В.В. Ковалев. Для решения проблем были использованы современные достижения отечественной и зарубежной экономической науки в области экономической теории, управления социально-экономическими системами, оценки и управления собственностью. Представленные в статье научные положения, рекомендации и выводы, основанные на использовании этих теорий, методологических положений работ отечественных и зарубежных авторов, вносят свой вклад в развитие методологии оценки стоимости недвижимого имущества.

В Концепции правовой политики Республики Казахстан на 2010–2020 года, сказано, «оценочная деятельность является важным инструментом рыночной экономики, правовое регулирование которой требует постоянного внимания и совершенствования» [1].

Рынок – это механизм саморегулирования всех экономических процессов, Таким образом, все его институты, включая оценку, могут эффективно работать в рыночной среде именно в таких условиях, как саморегулирование.

Оценка как профессиональная деятельность должна соответствовать требованиям экономических реформ и учитывать, как региональные, так и отраслевые особенности.

Надежная оценка стоимости постоянно необходима: для кредитования, страхования, вноса в уставной капитал, развития рынка ценных бумаг и т.д. Что может вызвать ненадежная оценка залогового обеспечения, продемонстрировал финансовый кризис 2008 года. Реальным механизмом защиты имущественных прав, гарантированных Конституцией Республики Казахстан, может быть только надежная оценка имущества и адекватная компенсация, как его ущерба так и изъятия.

Следовательно, одной из главных целей государственной политики в предстоящий период является принятие организационно-правовых мер по обеспечению достоверности оценки, расширению сферы применения рыночной стоимости с целью повышения эффек-

тивности использования производственных и природных ресурсов. Концепция государственной политики в сфере оценки собственности призвана способствовать реализации государственной стратегии Республики Казахстан по устойчивому социально-экономическому и культурному развитию страны.

Оценочная деятельность способствует формированию конкурентной рыночной среды и инвестиционных проектов, и одной из основных ее функций является обеспечение информационной базы для принятия решений. Установление справедливой рыночной стоимости путем проведения оценочной деятельности играет значимую роль в развитии рыночной экономики.

С качеством оценки, на данный момент выявлен целый ряд проблем. В ходе проверок было установлено, что существуют различия в стоимости одного и того же объекта, оцененного почти одновременно разными оценщиками, которые могли разойтись в два и более раза. Главной причиной таких результатов послужил пониженный уровень квалификации оценщиков. Лицензирование только на основании документов об образовании без соответствующей проверки квалификации абитуриентов привело к резкому росту рынка неквалифицированных оценщиков. В связи с этими проблемами возникает необходимость в некоторых изменениях и дополнениях к Закону Республики Казахстан и другим нормативно-правовым актам, регулирующим оценочную деятельность.

Принятие закона Республики Казахстан от 9 ноября 2009 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам оценочной деятельности», был первым шагом к саморегулированию оценочной деятельности. Согласно дополнениям, создана самофинансируемая некоммерческая организация «Палата оценщиков».

Большая часть зарегистрированных на территории страны палат оценщиков объединены в единую Республиканскую палату оценщиков.

Необходимо отметить, что в соответствии с законодательством, специалист несет ответственность за составление недостоверного отчета, что влечет за собой наложение штрафа, а за повторные осуществленные нарушения в течение года-увеличение штрафов и лишение лицензии.

Кроме того, важным требованием, изложенным в Законе, является сдача квалификационного экзамена лицами, претендующими на право заниматься оценочной деятельностью. Экзамен принимает квалификационная комиссия, в состав которой входит нечетное количество членов, не менее пяти человек. Обязательной частью квалификационной комиссии являются представители палат оценщиков, количество которых не должно быть менее половины от общего числа сотрудников комиссии. К экзаменам допускаются лица с высшим образованием по специальности «Оценка» и (или) высшее техническое или экономическое образование. В последствии, оценщику для получения лицензии необходимо доказать наличие соответствующего уровня знаний в области оценочной деятельности.

При этом с вышеуказанными нововведениями была разработана Концепция развития оценочной деятельности в Республике Казахстан, основной задачей которой является представление основ государственной политики в области оценочной деятельности на современном этапе.

На сегодняшний день, вопреки всем мерам, принимаемым правительством на законодательном уровне, мы можем наблюдать ряд проблем, которые являются препятствием для дальнейшего развития рынка оценочных услуг. Рассмотрим их подробно.

Во-первых, один и тот же специалист может состоять в нескольких оценочных компаниях или наоборот, в организации только один оценщик с лицензией. Оба факта расходятся квалификационным требованиям для лиц, участвующих в оценочной деятельности. Для устранения этой проблемы необходимо выявить оценщиков, такие оценочные организации и привести их деятельность в соответствие с законодательством РК.

Во-вторых, согласно Закону РК «об ипотеке недвижимого имущества» хорошо известно, что стоимость имущества, внесенного в качестве залога, обязательно проводится с участием независимого оценщика, который не должен быть назначен самим банком. Однако банк сотрудничает с некоторыми оценщиками в целях снижения рисков. Впоследствии банк при получении кредита рекомендует клиентам обращаться за оценочными услугами к тем же оценщикам, с которыми он находится в партнерстве. Это приводит к снижению стоимости оцениваемого имущества и часто выполняется в нарушение

законодательства РК в области оценки стоимости. Поэтому необходимо рассмотреть эти вопросы с внесением изменений в законодательство. Провести проверку, чтобы у каждого пользователя оценочных услуг в банковском секторе была полная свобода самостоятельного выбора независимого оценщика для определения достоверной справедливой стоимости имущества потребителя при полном уважении его прав, без определенного давления или влияния со стороны любого заинтересованного лица.

В-третьих, существуют проблемы с нахождением иностранных компаний на казахстанском рынке оценочных услуг.

На данный момент крупнейшими бухгалтерскими фирмами, осуществляющими оценочную деятельность в Республике Казахстан, является так называемая «большая четверка»: Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers, Deloitte, KPMG, а их доля на рынке Казахстана составляет около 70%. Есть факты, когда стоимость государственного пакета акций высокорентабельных предприятий по этим стандартам может стоить всего один доллар. Еще один аргумент заключается в том, что ни один иностранец, не имеет государственной лицензии на занятие оценочной деятельностью. Тем не менее, в компании установлены очень высокие тарифы, которые не соответствуют качеству выполняемых ими отчетов. Необходимо рассмотреть проблему регулирования оценочной деятельности иностранных компаний на казахстанском рынке, не допустить их влияния на конкурентоспособность национальных оценочных компаний, ужесточить контроль за соблюдением иностранными компаниями «Закона об оценочной деятельности в Республике Казахстан».

В-четвертых, одним из важнейших вопросов является проблема нахождения исходных данных для расчета справедливой рыночной стоимости имущества. Для проведения точной и независимой оценки необходимо проведение углубленного анализа соответствующего рынка, включающего глубокое изучение данных о последних событиях на этом рынке. Реализация данного этапа оценки невозможна, так как на данный момент, большая часть ценной информации является строго конфиденциальной и не подлежит распространению.

В-пятых, многие оценщики часто сталкиваются с проблемами несогласованности стандартов и нормативных актов на практике, а также с несоответствием международных и национальных стандар-

тов. Проблема в применении национальных стандартов заключается в их неправильном исправлении в процессе прохождения проверки в высших исполнительных органах. В результате таких проверок значительная часть стандартов уменьшается, что в конечном итоге приводит к утрате первоначально заложенного смысла в стандарт.

В-шестых, одним из путей решения проблемы повышения качества оценки является сектор образования. Всем известно, что, получив лицензии, специалист вправе оценивать все, начиная от повседневных вещей и заканчивая космической техникой, при этом, на практике же оценщик не обладает достаточными знаниями и соответствующим уровнем квалификации. На наш взгляд, необходимо на университетском уровне готовить оценщиков не общего характера, а именно специализирующихся в конкретных областях. Например, в стране с развитой рыночной экономикой, подобной Америке, практика подготовки специалистов уже практикуется узкоспециализированными специалистами.

Наконец, нам хотелось бы отметить, что определяющим фактором в решении всех перечисленных выше проблем является роль самих специалистов-оценщиков. Вполне, следуя закону, оценщик может просто вступить в палату оценщиков без участия в обсуждениях, следовать правилам и стандартам, установленным палатой. Но все же, такая пассивная позиция со стороны оценщика приведет к искажениям в сообществе, поэтому необходимо активно участвовать в разработке установленных правил, предлагать свое решение актуальных проблем, нововведений и тд., и это сыграет важную роль в развитии оценочной деятельности в Казахстане.

Поскольку сфера услуг в зарубежных странах насчитывает более пятидесяти лет, официальная профессия оценщика в Казахстане появилась только в 2000 году с принятием закона «Об оценочной деятельности» [2]. Было принято считать, что в старой экономике стоимость того или иного объекта недвижимости устанавливается государством. От возможностей удовлетворения существующих потребностей и преимуществ, которые принесет владение этим объектом в будущем, зависит его цена, а значит и стоимость.

На основе мирового опыта оценки развития в современных условиях Казахстану необходимо перенять все преимущества и навыки, создать и развивать национальную систему оценки. Недопу-

стимо как слепое подражание зарубежному опыту, так и создание некоторых «новеньких» подходов, не учитывающих мировые тенденции развития данного научного направления.

Успешное становление и развитие оценки возможно только в условиях рыночных отношений при четком определении роли и места государства в вопросах ценообразования и регулирования предпринимательской деятельности.

Формирование оценки возможно только на основе создания единого правового, методологического и информационного пространства на всей территории Республики Казахстан. Недопустимо создание в республике отдельных региональных или ведомственных нормативных и учебно-методических актов и иных документов, не объединенных с общей системой оценки.

Оценка как профессиональная деятельность должна соответствовать современным потребностям экономических реформ и учитывать как региональные, так и отраслевые особенности.

Социально-экономическое влияние на развитие оценочной деятельности может быть достигнуто только по принципу равенства прав и обязанностей всех участников оценочного процесса, включая органы государственной власти.

Основная функция правительства в формировании оценки должна исходить в первую очередь, из создания системы правового регулирования этой деятельности.

Главной задачей, стоящей сегодня перед оценщиками, является необходимость объединения усилий оценщиков, в том числе в рамках саморегулируемой организации.

Основной задачей профессиональных оценщиков обеспечение потребителей высокого качества оценочными услугами, независимыми и компетентными, так как сейчас эта деятельность очень востребована во всех областях деловой активности. Задача правового государства так же является создание условий для защиты прав и обеспечение гарантий для справедливой оценки.

Таким образом, хотелось бы сказать, что Казахстан обладает большим потенциалом обучения и переподготовки высококвалифицированных специалистов в реально требуемых количествах, которые могли бы в будущем конкурировать с международными организациями [3].

Список литературы

1. Указ Президента Республики Казахстан от 24 августа 2009 года № 858 «О Концепции правовой политики Республики Казахстан на период с 2010 до 2020».
2. Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам оценочной деятельности»// pravo.zakon.kz/
3. Журнал «Многогранность оценки бизнеса: проблемы и перспективы в условиях формирования наукоемкой экономики», Алматы, 2014.

УДК 338.242

ПСИХОДИНАМИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Н.Д. Шергин, студент

*Научный руководитель: В.И. Чистякова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

В статье подчеркнута проблема реакции сотрудников предприятия на изменения в организации. Показано использование психодинамического подхода к командным изменениям в организации.

Ключевые слова: психодинамика, эмоции, организация, управление, персонал.

Принято считать, что психодинамический подход к управлению изменениями берет свое начало с 1969 года, когда американский психолог Элизабет Кублер–Росс опубликовала свою работу «О смерти и умирающих». В данной книге описывалась работа со смертельно больными пациентами и их психологическими состояниями на разных стадиях смирения со своим диагнозом. Так в чем же связь между страшным диагнозом и изменениями в организации?

После исследования, опубликованного Элизабет Кублер–Росс, стало ясно, что во время изменений человек переживает особое эмоциональное состояние, некую психологическую драму. При этом, пациенты – при определенных условиях обычно проходят через пять основных стадий, такие как отрицание, гнев, торг, депрессия и, в конце концов, принятие. Более подробно на этих стадиях мы оста-

навливаться не будет, так как нам нужно выяснить, в чем связь между двумя, казалось бы, разными явлениями.

Психодинамика основана на предположении, что при столкновении с внешними изменениями человек переживает множество психологических состояний [1]. Рассмотрим эту теорию на примере одной из новосибирских организаций.

Компания ООО «Асиома.ру» занимается продажей лакокрасочной продукции по франшизе одного крупнейшего скандинавского предприятия. Данная организация достаточно молодая и стремится в дальнейшем занять свое достойное место на рынке лакокрасочной продукции в регионе. Компания переживает множество перемен и изменений. Если взглянуть на модель жизненного цикла Ицхака Адизеса, то можно утверждать, что организация находится на первом этапе – этапе роста и, казалось бы, успешно перейдет на следующий этап – «юность». Однако не совсем удачное расположение магазина красок и плохая информированность населения может привести к смерти организации в младенчестве. Даже несмотря на то, что компания развивает свою дилерскую сеть, подключая дилеров из других городов и регионов, если руководитель не предпримет какие-либо меры по продвижению, изменению и реорганизации предприятия, можно забыть о достойном месте на рынке лакокрасочной продукции в своем регионе.

Следует отметить, конкуренты уже давно плотно захватили этот рынок и не хотят уступать свое место. Поэтому пришло время для перемен. Генеральный директор компании ООО «Асиома.ру» заявил о намерении открыть фирменный салон красок в одном из крупнейших строительных торговых центров города – ТРК «Большая Медведица». Безусловно, такое решение не может быть не верным, так как в этом торговом центре собрана именно та целевая аудитория, необходимая данной организации, а именно: строители, отделочники, просто граждане, которые делают ремонт сами, архитекторы и дизайнеры. Персонал же принял это решение неоднозначно, потому что изменения затронут каждого сотрудника компании.

Рассмотрим ситуацию подробнее. Новость об открытии фирменного салона красок подразумевала не только изменение территориального положения, но и изменения в организации труда. С открытием салона продавцы будут получать небольшой оклад и сверху

премиальную часть за продажи – проценты, так как, по мнению руководителя продажи в ТРК «Большая Медведица», позволят перевести сотрудников с полностью окладной части на более современную и гибкую систему оплаты. Для этого руководителю пришлось сделать небольшое исследование ситуации в конкурентных фирмах в данном торговом комплексе. Именно на этом этапе выявляется и прослеживается аналогия между тяжелобольными людьми и изменениями в организации.

После решения руководителя об открытии нового салона в коллективе возникли следующие разговоры: «Я не буду так работать, у меня ипотека, кредит и прочее», то есть явная первая стадия на принятие изменений – **отрицание**. Данный тезис, на наш взгляд, наиболее ярко подчеркивает всю «трагичность» первой стадии в исследованиях Элизабет Кублер–Росс – полное отрицание и нежелание смириться с изменениями. Спустя некоторое время, в коллективе продавцов начались обвинения генерального директора в скупости и нежелании платить «положенный» им оклад. Идет процесс нежелания принять изменения, некоторые винят руководителя, некоторые себя, что выбрали такую организацию на этапе поиска работы. Это характерные черты второй стадии – **злость и гнев**. Утомившись от нападок на руководителя, на себя и на окружающих, коллектив переходит к третьей стадии – **торг**. На этой стадии главными тезисами, по нашему мнению, являются: «Ладно, я буду так работать, но пусть будет график «два через два»» или «В принципе можно и так, но, если будет повышенный процент с продаж». С такими революционными мыслями организация не перестает идти вперед, все эти разговоры остаются в пределах коллектива продавцов. То есть, психодинамический подход можно применять как к индивидуумам в частности, так и к команде работников, считая их за единое целое. Через некоторое время, коллективный пыл утих. На лицах продавцов стало появляться выражение уныния и понимания того, что события, в нашем случае, открытие магазина и изменения в организации, все же произойдут – начинается **депрессия**. Работники отдела продаж уже готовы на все махнуть рукой. Понимая безысходность этого положения, каждый из них ловит себя на мысли, что нужно хотя бы попробовать так поработать. Это обусловлено пятой стадией – **принятием**. На этой стадии не все еще до конца осознали, что грядущие изменения несут

в себе положительную тенденцию, это всего лишь принятие того, что все произойдет. Можно назвать эту стадию пограничной территорией и именно на этой стадии начинается принятие решения каждым. Сотрудник видит только два пути решения, либо остаться работать, пробовать, экспериментировать, либо уволиться из организации. Ученые в области медицины и менеджмента Адамс, Хейес и Хопсон в 1976 году добавили еще несколько стадий, мы обратим внимание только на две из них.

Рассмотрим пример, что наш коллектив пережил изменения и продолжает функционировать. После длительных погружений в себя и рассуждений, приходит мысль о том, что «может о некоторых изменениях стоит и задуматься», коллектив решает подробнее разобраться, как будет организована работа и оплата, пробует работать, это и есть **эксперимент**.

Вскоре открылся новый салон красок, сформировалась определенная система работы и оплаты труда, пошел приток новых клиентов и покупателей. Коллективная мысль теперь складывается на том, что не все так плохо, как они это представляли. Из-за притока клиентов премиальная часть даже превышает прежнюю окладную часть. Хватает платить ипотеку и кредиты. Лучшая транспортная развязка позволяет быстрее добираться до рабочего места. На этом этапе коллектив продавцов делает для себя **открытие** того, что руководитель был прав, и условия работы улучшились.

Конечно, не все люди переживают все стадии, это зависит от каждого человека. Кто-то сразу видит выгоду в новых изменениях и двигается в одном направлении с ними, а кто-то принимает решение об уходе сразу, не желая принимать новое. Психодинамический подход полезен для менеджеров, имеющих дело с реакцией персонала на перемены. Рассмотренные модели позволяют разобраться, почему люди реагируют именно так, а не иначе и что происходит при этом в их внутреннем мире. Человек вряд ли осознает, что переживает какие-то стадии. Он просто переживает различные эмоции, которые можно объединить в группы с определенными названиями.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что каждый из нас переживает взлеты и падения, разные психологические состояния при определенных обстоятельствах, каждый по-своему раним. Пси-

ходинамический подход позволяет руководителю замечать влияния этих эмоций на поведение персонала.

Список литературы

1. Менеджмент организации и управление инновациями // Л. Н. Гальдикас, И. П. Войку, Управление изменениями: Учебное пособие. – Псков: Псковский государственный университет, 2013. – 428 с.

УДК 338.26

МЕСТО СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

М.В. Штанев, магистрант

Научный руководитель: Ж.К. Косе, канд. экон. наук

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Казахстан

В статье рассматривается роль стратегического анализа в системе стратегического управления. Авторами представлены основные модели, способствующие проведению качественного и эффективного стратегического анализа.

Ключевые слова: стратегический анализ, стратегическое управление, стратегическое планирование.

Анализ в переводе с греческого буквально означает разделение, разложение любого исследуемого объекта или процесса на части, элементы, составляющие его. Анализ прочно и логично взаимодействует с понятием «синтез» – объединением ранее выделенных элементов объекта в единое целое.

Различные авторы раскрывают суть и назначение стратегического анализа по-разному. Некоторые считают, что результатом анализа внутренней и внешней среды является стратегический анализ. В таком случае основная цель – направить действия организации в сторону использования ее сильных сторон на рынке с выгодой, минимизировать влияние слабых сторон или начать работу по преобразованию их в сильные стороны. Также следует более эффективно и рационально использовать возможности внешней среды и минимизировать, а в идеале, избежать рисков от возможных опасностей.

Другие авторы рассматривают стратегический анализ как начало стратегического планирования от процесса разработки процедур и операций до достижения разработанных стратегических целей. Они рассматривают долгосрочное планирование, которое называют реактивным по своей природе, и стратегическое планирование, позволяющее организации направлять свои действия в будущее, т.е. рассматривают его как проактивный процесс.

Ансофф И. определяет процессы стратегического анализа и разработки стратегии [1], не затрагивая вопросы оценки эффективности реализованных стратегий.

Томпсон А. и Стрикленд А. Дж. При рассмотрении концепции «стратегического анализа» подчеркивают, что умение стратегически мыслить и сам стратегический анализ приводят организацию к правильному стратегическому выбору с рассмотрением обоснованных альтернатив и наличием эффективных критериев отбора.

Фред Р. Дэвид в своей модели стратегического управления на этапе разработки стратегии выделяет такие аналитические процедуры, как внешний и внутренний аудит, целью которого является определение желаемых критериев оценки компании и в целом стратегии развития компании.

Стратегический анализ используется как важный инструмент внедрения систематических и ситуационных подходов при изучении различных факторов, влияющих на процесс стратегического управления, основная цель стратегического анализа при этом – предметное и формальное описание объекта исследования, определение особенностей, закономерностей и тенденций, определение возможностей управления этим объектом.

Стратегический анализ – это возможность преобразования базы данных, полученной из экономического анализа, в стратегический план организации. Уткин Е.А. подчеркивает, что в процессе стратегического анализа руководство организации стремится выбрать один из возможных вариантов стратегии – тот, который самым оптимальным образом соответствует условиям внешней и внутренней среды, а также выбранным целям.

Хасби Д. считает, что стратегический анализ является направлением в деятельности, без которого организация не сможет достичь долгосрочного стратегического успеха. В то же время он выделяет

следующую последовательность аналитических шагов: постановка проблемы, оценка стратегических альтернатив, разработка стратегии, переоценка альтернатив с учетом результата.

Изучение теоретических и практических разработок зарубежных и отечественных ученых в области стратегического управления по применению анализа в стратегическом управлении позволило сделать следующие выводы.

1. Роль анализа неоправданно ограничивается предоставлением обратной связи (мониторинг и оценка результатов) руководству компании. Концепция стратегического управления требует аналитической основы во всех функциях.

Мы исходим из того факта, что посредством стратегического анализа происходит разложение исследуемого объекта на отдельные составляющие для более точного понимания и изучения, на этапе стратегического планирования происходит синтез результатов стратегического анализа в стратегический план компании. В то же время процессы стратегического анализа и стратегического планирования в системе стратегического управления идут в единстве.

2. Стратегический анализ создает основу для выстраивания стратегического управления в организации путем предоставления информации в процессах разработки миссии, целей, разработки и реализации стратегий организации.

На этапе стратегического планирования важность стратегического анализа выражается в следующих аспектах:

- рассмотрение и обоснование целей организации с позиций достижимости, приоритетности, приемлемости и других требований к целям;
- аналитическая поддержка процесса стратегии;
- оценка исходного состояния окружающей среды и текущего состояния организации по достижению целей;
- прогноз будущего состояния организации и возможного будущего состояния внешней среды;
- разработка списка возможных вариантов внутренней и внешней политики компании;
- ранжирование вариантов и выбор приемлемого варианта стратегии.

3. Стратегический анализ – это первый этап процесса стратегического управления, возможно предшествующий формулированию миссии и целей организации и описывающий возможности их собственного бизнеса и угрозу внешней среды.

4. На этапе стратегического контроля требуется постоянный стратегический анализ:

На этапе реализации стратегии необходимо отслеживать критические моменты, которые могут повлиять на реализацию стратегии, а также следует обратить внимание на следующее:

- изменения в мощности организации (сокращение, увеличение, узкие места, выявление ограничений и факторов, способствующих развитию);

- изменения во внешней среде (возможности, угрозы, тенденции);

- изменения целей организации, в том числе тактических, которые могут повлиять на разработанную стратегию, необходимо будет срочно скорректировать или разработать новую;

- достижение определенных (заранее запланированных) показателей, которые могут привести к изменению поведения организации;

- установление отношений между достигнутыми целями и реализованными стратегиями.

5. Функции стратегического анализа берут начало с создания и накопления стратегической информации, которая будет использоваться для прогнозирования и оценки тенденций во внешних факторах, оценки стратегических альтернатив, стратегического потенциала организации и конкурентоспособности. Таким образом стратегический анализ создает информационную поддержку стратегического планирования и стратегического управления в целом, поэтому процесс стратегического анализа направлен на действия по сбору, обработке, классификации, систематизации, накоплению и хранению информации для управления.

6. Проведение стратегического анализа повышает способность менеджеров мыслить стратегически и, таким образом, создает основу для внедрения концепции стратегического управления в организации.

Особо следует обратить внимание на тот факт, что стратегический анализ является инструментом превращения организации в самообучающуюся организацию. Используемые технологии и виды работ в процессе стратегического анализа для принятия стратегических решений способствует тому, что менеджеры накапливают опыт поиска и организации стратегической информации в режиме реального времени.

Концепция стратегического управления требует своевременного поддержания актуальности, жизнеспособности и реальности стратегий, кроме того, актуализированного контроля за процессом реализации стратегии и промежуточных результатов и состояний. Для достижения этих целей следует выстроить действующую систему показателей, позволяющую на постоянной основе отслеживать основные моменты реализации стратегии, любые изменения и влияние факторов внешней и внутренней среды организации.

Основываясь на изучении работ Аакера Д., Ансоффа И., Боумана К., Томпсона А.А. и Стрикленда А.Д., Хасби Д., Винокурова В.А., мы рассмотрели различные точки зрения на содержание стратегических ориентиров. Данная работа позволяет сделать следующие выводы:

- список контрольных показателей может включать до 40 показателей в зависимости от сферы деятельности организации;
- данные показатели отражают состояние в организации в важных сферах: продажи, финансы, риски;
- не показана взаимосвязь между метриками;
- нет показателей, отражающих темпы изменения различных показателей.

По нашему мнению, основой для выбора показателей в системе стратегических ориентиров должно быть наличие причинно-следственных связей между индикаторами, их взаимосвязь между собой.

То есть, стратегические контрольные показатели выступают как критерии финансового состояния (платежеспособность, имущественный статус, финансовая стабильность, деловая активность, рентабельность); индикаторы, описывающие состояние организации на рынке (темпы роста продаж, объем безубыточности продаж, отношение объема продаж и объема безубыточности продаж, изменение прибыли от продаж); индикаторы, характеризующие динамику биз-

неса (соотношение цен поставщиков и собственных производственных цен, безубыточную стоимость приобретения и производства, разницу в доходах и расходах при погашении заемных средств), и т.д. [2].

В стратегическом планировании особенно возрастает использование интегрированных методов. Например, методы обработки экспертных оценок и оценок в решении неформализованных проблем.

Управленческая значимость методов анализа внешней среды организации находит отражение в способности определять влияние каждого значимого фактора внешней среды, а также чувствительность стратегии к внешним факторам.

В зависимости от характеристик факторов внешней среды может быть изменены методы анализа внешней среды:

- сложность – количество факторов, на которые предприятие должно реагировать;
- мобильность – скорость изменения самих факторов;
- неопределенность – объем и правдивость информации об определенных факторах окружающей среды; чем выше неопределенность, тем больше проблем приходится решать менеджерам организации;
- знакомство с событиями – новизна и частота появления новых событий.

В процессе стратегического анализа окружающей среды внимание менеджеров следует направить на следующие моменты:

- выявление и оценка факторов окружающей среды, которые угрожают или способствуют развитию организации;
- изучение возможных текущих изменений, влияющих на деятельность организации, и определение направлений этих тенденций;
- проработка возможных реакций на развитие внешних факторов;
- открытие новых способов создания некоторой полезности для потребителей.

Кроме того, экономико–математические методы играют важную роль в анализе внешней среды. Для этого могут быть использованы следующие экономико–статистические методы: множественный регрессионный анализ, факторный анализ, кластерный анализ, комбинированный анализ, вариационный анализ, многомерный агрегатный

анализ; методы экономико–математического моделирования: модели очередей, методы оптимизации: математическое программирование, теория игр, эвристические методы и т. д.

Результаты опроса, проведенного специалистами по планированию Хиггинсом и Финном в британских фирмах, показывают, что в условиях развитой рыночной экономики большинство компаний предпочтение отдают относительно простым и традиционным методам прогнозирования – субъективные оценки и экстраполяцию трендов.

Несмотря на высокий уровень точности методов экономико–математического моделирования, можно отметить некоторые их недостатки:

- данные методы требуют достаточных затрат на организацию исследовательской группы и, соответственно, на оплату труда привлекаемых специалистов;
- некоторую сложность вызывает невозможность охвата в моделях всех направлений развития факторов;
- не всегда может быть учтена высокая вероятность внезапных изменений, разрушительных событий, существенно снижающих полезный эффект модели.

Анализ стратегического управления, и в частности, стратегический анализ, менеджмент организации использует для полноценного оценивания эффективности хозяйственной деятельности с точки зрения достижения будущей долгосрочной прибыли. Стратегический управленческий анализ оценивает не только текущее состояние предприятия, но и ставит своей целью выявление стратегических проблем.

Различие между стратегическим управленческим анализом и анализом хозяйственной деятельности заключается в фокусе стратегического управленческого анализа на будущее состояние и определения стратегических направлений деятельности менеджеров с учетом факторов внешней и внутренней среды.

Методам анализа внутренней среды присущи следующие достоинства: возможность определения конкурентных преимуществ, учет внутрипроизводственных факторов, наличие определенной последовательности исследований. Основные сложности возникают при анализе данных о затратах и других показателях конкурентов,

статичность модели. Проведение стратегического управленческого анализа деятельности предприятий зачастую не может быть осуществлено в силу таких моментов, как:

- не все предприятия создают службы или нанимают сотрудников, которые бы отвечали за данное направление;
- часто отсутствует необходимая информация (это связано с проблемой организации управленческого учета помимо бухгалтерского учета);
- топ–менеджмент компании не задумывается о необходимости стратегического анализа.

Управленческий анализ требует времени, ресурсов и управленческих решений по его результатам. Для проведения управленческого анализа казахстанские организации зачастую привлекают для этого консультантов. Однако делают это не постоянно. Прежде чем использовать возможности и опыт внешних консультантов, следует понимать преимущества и недостатки привлечения внешних консультантов для решения проблемы организации стратегического управленческого анализа. К преимуществам привлечения внешних консультантов можно отнести следующее. Консультанты обладают методологической базой, позволяющей системно подходить к проведению аналитической работы, используя системный подход, они выделяют ключевые проблемы в работе организации. Внешние консультанты рассматривают организацию беспристрастно, так как не зависят от внутренних факторов и не подчиняются руководству организации. Многие из них имеют реальный аналитический опыт не только в соответствующей отрасли компании, но и в смежных отраслях или сферах, что позволяет им более объективно подходить к выработке рекомендаций по улучшению деятельности организации.

Однако существуют и следующие недостатки в их работе. Организация рискует получить некачественные и непрофессиональные услуги. Для этого следует подробно изучить наличие сертификации консультантов, опыта их работы, возможно использовать рекомендации от конкурентов или партнеров. Консультант не всегда умеет «найти» необходимую информацию при проведении организационной диагностики и в процессе налаживания отношений с работниками или ключевыми сотрудниками организации. Это, как правило, приводит к тому, что консультант может использовать

стандартные схемы без адаптации их под нужды, запросы и требования организации, что несомненно ухудшает анализ и разрешение проблемных ситуаций.

Список литературы:

1. Голубков, Е.П. Использование системного анализа в отраслевом планировании / Е.П. Голубков.- М.: Экономика, 1997.-136 с.
2. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия / Пер с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Издательство «Питер», 1999. – 416 с.

УДК 334

**ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АУТСОРСИНГА
И АУТСТАФФИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

А.А. Яцко, студент

Научный руководитель: О.В. Морозова, канд. экон. наук, доцент

**Белорусский государственный университет транспорта,
г. Гомель, Беларусь**

В данной статье дается ряд рекомендаций в области применения современных форм управления трудовыми ресурсами, а именно аутсорсинга и аутстаффинга персонала. Понятийный аппарат аутсорсинга и аутстаффинга, их преимущества и недостатки рассматривалась и ранее в работах таких авторов, как И.Л. Рудая, Б.А. Аникина и Е.Ю. Сафарова, однако в данной статье впервые представлен комплекс приоритетных направлений совершенствования порядка применения указанных форм [2; 4; 5].

Ключевые слова: аутсорсинг, аутстаффинг, персонал, трудовые ресурсы.

Выступая в качестве ключевого ресурса любой организации, персонал является одной из ее важнейших внутренних переменных, эффективная реализация потенциала которой требует в свою очередь специальных решений, обусловленных особенностями отдельно взятых производственных задач, поставленных перед каждой группой работников либо работником.

Современные условия ставят предприятия перед необходимостью постоянного поиска новых гибких форм работы в целях повышения успешности осуществляемой деятельности. Наибольшее распространение в сфере трудовых отношений получила практика аутсорсинга и аутстаффинга. Аутсорсинг представляет собой передачу

за вознаграждение выполнения «непрофильных», но необходимых для нормального функционирования сфер деятельности предприятия специализированным компаниям [3].

Следует отметить, что основным назначением указанной формы работы является высвобождение скрытых резервов и возможностей (финансовых и трудовых) для развития новых сфер деятельности либо же концентрация внимания на «узких», проблемных направлениях. Под аутстаффингом персонала понимается вывод сотрудников за штат одной организации и оформление в другой организации с последующим заключением договора с указанной организацией на предоставление работников [4].

Ключевым отличием аутсорсинга от аутстаффинга является время работы привлеченного персонала: при аутсорсинге это временное или периодическое привлечение специалистов, а при аутстаффинге – на постоянной основе.

Изучение и анализ основных особенностей применения аутсорсинга и аутстаффинга в Республике Беларусь является весьма актуальным, поскольку мировая практика показала, что данные формы работы, выступая в качестве необходимых элементов рынка труда, способствуют повышению рентабельности и конкурентоспособности предприятия, а также поддержанию и росту занятости населения.

Кроме того, уже в 1997 г. исследования Американской ассоциации менеджмента засвидетельствовали передачу большинством промышленных компаний на аутсорсинг и аутстаффинг хотя бы одного компонента их производственного процесса [3].

В настоящее время организации, использующие данную практику в своей деятельности, снижают расходы по управлению трудовыми ресурсами на 25–30 % [4]. Ежегодно оборот на рынке аутсорсинга возрастает на 16,5 % [2]. Проводя аналогию с ранее упомянутыми результатами исследований Американской ассоциации менеджмента, отметим, что на сегодняшний день, по меньшей мере, 90 % современных предприятий продолжают использовать аутсорсинг для реализации хотя бы одного бизнес-процесса [2].

Тенденция использования аутсорсинга и аутстаффинга является характерной для США, Западной Европы и «азиатских тигров» – Японии, Южной Кореи и Тайваня, среди которых вывод персонала за штат организации является наиболее популярным в США, где на се-

годняшний день услуги аутстаффинга предлагают около 2000 компаний. При этом, рынок услуг в данной области ежегодно растет в среднем на 35 % [1].

В Республике Беларусь данные формы кадровой политики также активно развиваются: наряду с аутсорсингом ведения бухгалтерского учета, активно используется аутсорсинг обеспечения функционирования офиса, переводческих, транспортных и рекламных услуг, поддержка работы компьютерной сети [1].

Ключевой особенностью аутсорсинга в Республике Беларусь является то, что организации не передают конкретную часть бизнеса сторонним специализированным компаниям, а в свою очередь вычлениают подразделения из своей же структуры и придают им статус юридического лица. При выполнении работы по собственному профилю, новообразованная узкоспециализированная компания вправе по договору оказывать услуги, как головному предприятию, так и всему рынку [5].

Ключевое преимущество использования аутсорсинга на крупных предприятиях заключается в возможности экономить на постоянных расходах, что при этом обеспечивает меньшую стоимость выбранных вспомогательных процессов за счет специализации исполнителя. Применительно к Республике Беларусь следует отметить следующие важнейшие моменты, которые доказывают необходимость такого механизма:

- уменьшение себестоимости продукции;
- увеличение доли малого и среднего бизнеса, что является существенным в виду реализации структурных реформ;
- снижение налоговой нагрузки на организацию, что крайне важно в период экономического кризиса;
- рациональное использование ресурсов предприятия;
- сокращение уровня безработицы [4].

В 2013–2015 гг., согласно данным пресс-службы концерна «Белнефтехим», предприятия соответствующей отрасли вывели на аутсорсинг 20 вспомогательных подразделений, сократив при этом штат работников. Кроме того, было создано свыше 20 юридических лиц, насчитывающих более 8 тысяч человек. Таким образом, отдельные юридические лица были образованы на базе транспортных цехов таких открытых акционерных обществ, как «Белшина» (свыше 500

человек), «Светлогорск–Химволокно», «Лакокраска», «Гомельский химический завод» (130 человек) и др. [5], что подтверждает желание и стремление предприятий воплощать идеи аутсорсинга и посредством конкуренции улучшать качество оказываемых услуг.

В целом, можно говорить об успешности развития аутсорсинговой деятельности в Беларуси, что в свою очередь также подтверждается и участием Республики в финале конкурса Европейской аутсорсинговой ассоциации в номинации «Лучший регион для аутсорсинга–2016» [2].

Однако широкое распространение аутсорсинга и аутстаффинга в Республике Беларусь затруднено целым рядом специфических факторов, среди которых следует выделить:

- отсутствие законодательства, регулирующего вопросы заключения договоров аутсорсинга;
- инертность мышления руководителей;
- неумение принятия важных стратегических решений;
- боязнь потери конфиденциальной информации, а также невысокое качество менеджмента;
- удаленность посреднической компании, что может препятствовать согласованию рабочих моментов, передаче или подписанию документов, обсуждению принципиально важных вопросов;
- отсутствие глубоких знаний у посреднической компании в области специфики работы обслуживаемой организации [4].

Применение упомянутых методик управления кадрами на белорусских предприятиях ограничено в виду отсутствия четкого законодательного регулирования такого рода взаимоотношений несмотря на достигнутые результаты в части передачи отдельных полномочий на аутсорсинг и аутстаффинг, хотя уже и ведется некоторая работа, направленная на нормативно–правовое закрепление новых форм управления персоналом. Так, в 2016 г. были внесены изменения в Общегосударственный классификатор Республики Беларусь «Виды экономической деятельности», в результате чего было закреплено понятие «предоставление рабочей силы» [5].

Существует возможность отождествления понятий «аутстаффинга» и «заемного труда», характерной чертой которого является наличие трехсторонней модели установления трудовых отношений, представленной работником по найму, посредническим звеном и

нанимателем. При этом, Трудовой кодекс Республики Беларусь устанавливает как единственно возможный вариант – двухсторонний характер трудовых отношений, исключая тем самым, трехстороннюю модель [5].

При использовании принципов заемного труда работник расценивается как товар, что вступает в противоречие с белорусским законодательством, согласно которому предмет договора или соглашения может быть представлен исключительно товарами, работами или услугами. Несмотря на это, схемы с трехсторонним характером трудовых отношений достаточно широко используются при осуществлении практической деятельности хозяйствующими субъектами [5].

Несмотря на отсутствие в Гражданском кодексе Республики Беларусь понятия договора аутсорсинга или аутстаффинга, на практике документальное оформление таких трудовых отношений осуществляется посредством использования гражданско-правового договора возмездного оказания услуг. При этом, такой договор может содержать признаки, присущие другим договорам, в результате чего выступает в роли смешанного договора, что допускается Гражданским кодексом [5].

Понятие «аутсорсинг» можно встретить в постановлениях Совета Министров, Министерства финансов, а также в письмах Национального банка Республики Беларусь, однако, данные правовые акты не содержат строгой регламентации документального оформления сделок по предоставлению персонала.

Изучив специфику применения аутсорсинга и аутстаффинга в Республике Беларусь на современном этапе, можно предложить комплекс мероприятий, направленных на развитие системы дальнейшего их применения:

1) Совершенствование порядка законодательного регулирования применения аутсорсинга и аутстаффинга:

– присоединение к международным конвенциям, разработанным Международной организацией труда, регулирующим порядок деятельности частных агентств занятости;

– подготовка и внедрение законодательных и программных документов, регулирующих организационные, экономические и правовые механизмы практической реализации указанных форм управления кадрами;

– разработка образцов договора аутсорсинга и аутстаффинга, поскольку существующий договор возмездного оказания услуг закрепляет отношения только между двумя сторонами;

2) Совершенствование организационных аспектов аутсорсинга и аутстаффинга в Республике Беларусь:

– создание соответствующего учреждения, отслеживающего деятельность организаций, занятых в области аутсорсинга и аутстаффинга, включая регулирование занятости привлекаемых сотрудников, учет запросов работодателей, изучение особенностей рынка труда и др.;

– разработка и практическое применение информационно-поисковой системы, представляющей собой базу данных о работниках и работодателях с целью формирования эффективной системы управления трудовыми ресурсами;

– выделение в структуре персонала организации штатных сотрудников, ответственных за обеспечение адаптации привлекаемых работников на новом месте и контроля их действий при выполнении профессиональных функций.

Таким образом, с учетом современных тенденций управления персоналом на мировом рынке, перед Республикой Беларусь возникает необходимость в создании новой модели эффективного менеджмента, в основе которой лежит развитие методической базы современных управленческих схем с использованием аутсорсинга и аутстаффинга персонала. Данные формы являются перспективным направлением в управлении кадрами на белорусских предприятиях, хотя в силу краткосрочности их применения существует ряд проблем, обусловленных несовершенным законодательством в их регулировании.

Список литературы

1. Аутсорсинг: за и против [Электронный ресурс]: http://otdelkadrov.by/number/2017/9/Autsorsing_za_i_protiv/ (дата обращения 17.02.2018).

2. Аутсорсинг и аутстаффинг по-белорусски [Электронный ресурс]: <https://www.gb.by/izdaniya/glavnyi-bukhgalter/autsorsing-i-autstaffing-po-beloruski> (дата обращения 17.02.2018).

3. Голов, Р.С. Организация производства, экономика и управление в промышленности : учебник для бакалавров / Р.С. Голов, А.П. Агарков, А.В. Мыльник. – Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. – 858 с.

4. Использование аутстаффинга в повышении эффективности управления трудовыми ресурсами в условиях создания Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]: <http://lib.i-bteu.by/bitstream/handle/22092014/2062/Шатовицкая%20Ю.С.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата обращения 17.02.2018).

5. Передача предприятиям и Беларуси бизнес-процессов на аутсорсинг оправдана [Электронный ресурс]: <http://himprof.by/novosti/novosti-organizatsiy/peredacha-predpriyatiyami-belarusi-biznes-protsessov-na-outsorsing-opravdana.html> (дата обращения 17.02.2018).

СЕКЦИЯ 2. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ НАУКИ

УДК 35.082

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ФОРМИРОВАНИИ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ: СРАВНЕНИЕ ОПЫТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ФРАНЦИИ

М.А. Баклан, магистрант

Научный руководитель: А.М. Кальяк, канд. юрид. наук, доцент
Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
г. Новосибирск, Россия

В статье отражены основные особенности формирования кадрового резерва государственной службы Российской Федерации. Рассмотрены последние изменения действующего законодательства в заявленной сфере деятельности. Дана сравнительная характеристика отдельных аспектов работы с кадровым резервом на государственной службе в России и зарубежных странах (на примере Франции).

Ключевые слова: государственная служба Российской Федерации, кадровый резерв, кадровый состав, формирование кадрового резерва, положение о кадровом резерве.

На протяжении всего существования любого государства кадровый резерв имеет ключевое значение при формировании кадрового состава государственной гражданской службы. Он способствует не только должностному росту государственных гражданских служащих, но и формированию высокопрофессионального и личностного качества, а также поиску наиболее профессиональных знаний, умений, навыков и опыта граждан при их назначении на вакантные должности. На современном этапе развития общества особое внимание уделяется вопросам кадрового резерва государственной гражданской службы как основы обеспечения профессиональными и квалифицированными кадрами государственную службу Российской Федерации при образовании вакансии.

По определению А. Я. Кибанова, кадровый резерв – это группа руководителей и специалистов, обладающих способностью к управленческой деятельности, отвечающих требованиям, предъяв-

ляемым должностью того или иного ранга, подвергшихся отбору и прошедших систематическую целевую квалификационную подготовку [5, с. 447].

В учебниках по управлению персонала на государственной службе выделяют следующие определения. Кадровый резерв – это специально сформированная на основе установленных критериев группа перспективных работников, обладающих необходимыми для выдвижения профессиональными, деловыми, личностными и морально–этическими качествами, положительно проявивших себя на занимаемых должностях, прошедших необходимую подготовку и предназначенных для замещения определенных должностей в организации [6, с. 448].

Профессор, доктор исторических наук финансовой академии при Правительстве РФ Виктор Вениаминович Черепанов под кадровым резервом государственной службы понимает специально сформированную на основе индивидуального отбора и комплексной оценки группу работников, прошедших специальную подготовку, наделенных необходимыми профессиональными, деловыми, личностными и морально–этическими качествами для выдвижения на более высокие государственные должности [9, с. 448].

В Российской Федерации действуют основные федеральные законы, от 27 мая 2003 г. № 58–ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации» [7], а также Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79–ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации». [8] Основная цель федеральных законов – установление и обозначение основ государственной гражданской службы. Но, к сожалению, данные законы не определяют, что из себя представляет кадровый резерв. Это можно узнать только из практик крупных организаций, которые ведут активную публикацию информации о своей деятельности, а также в учебных пособиях и литературе.

В соответствии с законом Красноярского края «Об особенностях организации и правового регулирования государственной гражданской службы Красноярского края» у гражданских лиц, есть возможность попасть в кадровый резерв государственной гражданской службы. В этом случае на портале администрации города Красноярска публикуется информация о всех конкурсах как на участие в конкурсе на государственную гражданскую службу, так и на муници-

пальную. Кандидат выполняет требования организации и при удачном стечении обстоятельств, руководство организации может рассмотреть данную анкету и включить её в конкурс на вакантную должность, а в последствии утвердить в должности.

До недавнего времени не было положения, которое регламентирует порядок и устанавливает требования к формированию кадрового резерва. Указом Президента Российской Федерации от 1 марта 2017 г. № 96 (далее – Указ) утверждено Положение о кадровом резерве федерального государственного органа (далее – Положение) [4].

Так, например, пункт 11 Положения определяет, что гражданские служащие, «которые по результатам аттестации признаны аттестационной комиссией, соответствующими замещаемой должности федеральной гражданской службы и рекомендованы ею к включению в кадровый резерв для замещения вакантной должности федеральной гражданской службы в порядке должностного роста, с их согласия включаются в кадровый резерв в течение одного месяца после проведения аттестации».

Ранее в законодательной практике Российской Федерации данной процедуры не существовало и, соответственно, возникали вопросы у кадровых служб государственных органов. Трудности заключались в оценке результатов аттестации служащих для включения в кадровый резерв государственной службы. Теперь, на основании Положения, стало понятно, что гражданские служащие могут включаться в кадровый резерв государственного органа при соответствующих результатах аттестации, а не только рекомендоваться к включению в такой резерв в установленном законом порядке, т.е. на конкурсной основе.

Так же во 2 главе, пункта 8 Положения сказано, какие граждане могут включаться в кадровый резерв:

а) граждане, претендующие на замещение вакантной должности федеральной гражданской службы:

- по результатам конкурса на включение в кадровый резерв;
- по результатам конкурса на замещение вакантной должности федеральной гражданской службы с согласия указанных граждан;

б) гражданские служащие, претендующие на замещение вакантной должности федеральной гражданской службы в порядке должностного роста:

- по результатам конкурса на включение в кадровый резерв;
- по результатам конкурса на замещение вакантной должности федеральной гражданской службы с согласия указанных гражданских служащих;
- по результатам аттестации в соответствии с пунктом 1 части 16 статьи 48 Федерального закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации» с согласия указанных гражданских служащих.

Существенным новшеством для государственной гражданской службы в Положении являются два раздела – Порядок работы с кадровым резервом и Исключение гражданского служащего (гражданина) из кадрового резерва. Регламентировано, какие документы необходимо подготовить в отношении служащих и граждан, включенных в резерв; каким образом будет осуществляется профессиональное развитие гражданских служащих, состоящих в кадровом резерве; на каких основаниях можно исключать служащих и граждан из кадрового резерва.

В то же время нерешенным остаётся вопрос о профессиональном развитии лиц, состоящих в кадровом резерве, но не являющихся служащими государственного органа. Для гражданских служащих, включенных в кадровый резерв, определено Положением, что их профессиональное развитие осуществляется на основе утвержденного государственным органом индивидуального плана. При этом в соответствии с Законом № 79–ФЗ установлено, что гражданские служащие проходят повышение квалификации не реже одного раза в три года. А для граждан, состоящих в кадровом резерве государственного органа, представляется целесообразным организовывать профессиональное развитие для повышения и их профессионального уровня, что позволит назначать на вакантные должности высокопрофессиональных, подготовленных специалистов [1, с. 47].

Если обратиться к практике работы с кадровым резервом на государственной службе в зарубежных странах, можно отметить некоторые особенности его формирования по сравнению с отечественной практикой.

Во Франции создана и эффективно функционирует система профессиональной подготовки государственных служащих, которая включает в себя общенациональные, предназначенные для подготов-

ки персонала государственной службы качества и обеспечение каждого государственного служащего соответствующими знаниями, высокой административной и профессиональной культурой, умением эффективно и профессионально общаться как в пределах своей работы, так и с гражданами, потребителями административных услуг и так далее [8, с. 3].

Важно, что при обучении государственных служащих, т.е. от поступления в вуз и до окончания служебной деятельности – существует непрерывность, это не только средство роста в обществе, но и инструмент модернизации государственной службы в интересах государства [8, с. 4].

Сравнивая данную практику Франции с Россией можно сделать вывод, что российская государственная служба такое внимание первоначальному обучению своих служащих не уделяет. Она больше ориентирована на опыт, нежели чем на знания людей. Российской Федерации стоит больше обратить внимание на выпускников высших учебных заведений, которые смогут дать государственной службе возможность выйти на новый уровень

Во Франции важнейшие вопросы организации и функционирования государственной службы определены в Конституции. Законодательство, которое действует сейчас во Франции, есть итог реформ, которые начались сразу после Второй мировой войны. Французское законодательство использует понятие «резерв», но его содержание значительно отличается от понятия «кадровый резерв», которое принято использовать в Российской Федерации.

В Российской Федерации есть ряд федеральных законов, которые напрямую связаны с деятельностью государственных гражданских служащих, а также у каждого субъекта Российской Федерации есть свои законы, которые в какой-либо степени регулируют деятельность государственных служащих.

Во Франции в резерве кадров государственной службы состоят служащие, которые переведены в резерв по причине продолжительной болезни или длительного отпуска. Если чиновник, состоящий в кадровом резерве, трижды отказался от предлагаемой ему должности, он может быть уволен с государственной службы по решению паритетной комиссии. В России такой практики нет, в кадровый резерв по результатам конкурса может обратиться человек, который

напрямую связан с государственной службой, а также те люди, которые подали анкету и были рассмотрены комиссией, как это было указано выше.

Каждое государство решает проблему обеспечения профессиональными и ответственными кадрами с учетом своих особенностей, применительно к конкретным задачам, решаемым на конкретном этапе своего развития. Зарубежные страны накопили определенный опыт решения кадровых задач. Россия в свою очередь так же имеет свои особенности, как уже ранее обозначалось: Положение о кадровом резерве федерального государственного органа.

Таким образом, сравнивая практику работы с кадровым резервом, сложившуюся в отечественном государственном органе, и имеющийся опыт в данной сфере на примере Франции, в целом можно отметить определенные положительные особенности работы с персоналом за рубежом. Во французской системе подготовки кадров воплощается политика непрерывной подготовки и повышения квалификации кадров, которая направлена на поиск наилучшей мотивации для работников и их эффективности. При условии заимствования данной системы, стоит учесть, что переносить опыт, который сложился в странах Европы на системы, которые существуют в России, невозможно. Это требует осмысления и адаптации

Список литературы

1. Гавва, Н.С. Особенности формирования кадрового резерва на государственной службе в российской федерации и зарубежный опыт // Центральный научный вестник. – 2017– №11(28). – с. 46–48.
2. Положение о кадровом резерве федерального государственного органа (в редакции указа президента российской федерации от 10.09.2017 г. N 419)
3. Стукало, М. Г. Зарубежный опыт организации работы с кадровым резервом на государственной (публичной) службе // Молодой ученый. -2017. - № 51. - С. 247–249.
4. Указ Президента РФ от 01.03.2017 N 96 (ред. от 10.09.2017) "Об утверждении Положения о кадровом резерве федерального государственного органа" [Электронный ресурс] // Консультант плюс – надежная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_213486/ (дата обращения: 01.03.2018).
5. Управление персоналом организации: учеб. / под ред. А. Я. Кибанова. - 4-е изд., доп. и перераб. – М.: 2010. - 695 с.
6. Управление персоналом : учеб. / под общ. ред. А. И. Турчинова. - 2-е изд., доп. и перераб. -М. : Изд-во РАГС, 2008. - 608 с. -(Учебники Рос-

сийской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации).

7. Федеральный закон от 27 мая 2003 г. № 58–ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2003. – № 22. – Ст. 2063. [Электронный ресурс] // Консультант плюс – надежная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42413/ (дата обращения: 22.02.2018).

8. Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79–ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2004. – № 31. – Ст. 3215. [Электронный ресурс] // Консультант плюс – надежная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48601/ (дата обращения: 22.02.2018).

УДК 342.56

ПРАВОТВОРЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.Н. Берглезов, ст. преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации
г. Новосибирск, Россия

В статье анализируется проблема реализации Конституционным Судом РФ своего права законодательной инициативы, и предлагаются пути ее решения. Отдельно анализируется проблема судебского усмотрения и ее влияние на правотворческую деятельность. Также поднимается вопрос о месте Конституционного Суда и роли его правотворчества в системе разделения властей. Также освещается проблема исполнения решений Конституционного Суда РФ по вопросам признания актов или их отдельных положений противоречащими Конституции.

Ключевые слова: Конституционный Суд, судебский активизм, судебная сдержанность, судебное усмотрение, судебное самоограничение, конституционное правотворчество, толкование, преобразование конституции, принцип разделения властей, конституционный контроль, решения Конституционного Суда РФ.

«Надлежит законы и указы писать явно, чтоб их не перетолковывать. Правды в людях мало, а коварства много. Под них такие же подкопы чинят, как и под фортецию». Эти слова Петра Великого, пожалуй, не потеряют своей актуальности до тех пор, пока закон будет оставаться главным регулятором общественной жизни.

Как известно, право есть мера свободы, а закон – один из инструментов ограничения этой свободы, задающий ее границы, лишая абсолютности.

Норма права, являясь сходным звеном правового регулирования, рождается благодаря усилиям большого количества людей. Назовем их общей категорией «законодатель». Процесс появления нормы права обусловлен некоторым набором правил, имеющих своей целью придать норме максимально демократический характер. Однако правила эти по сути своей процессуальные, не влияющие на содержательное качество нормы права. Без сомнения, существуют некоторые доктринально выработанные критерии нормотворчества, которые могли бы приблизить право к внутренней и смысловой безукоризненности. Норма должна быть необходимой, целесообразной, правомерной, внутренне согласованной, ясной, непротиворечивой и т.д. К слову сказать, отечественные нормативно–правовые акты не всегда отвечают названным и многим опущенным критериям. Справедливы в этом смысле нередко встречающиеся в доктрине предложения о необходимости нормативно задать правомерную конституционную систему критериев законотворчества.

Трудно судить о том, будет ли отмеченное предложение нести в себе ожидаемый положительный эффект, однако, по меньшей мере, его реализация вряд ли нанесет какой–либо вред.

Итак, представим, что закон как система норм в целом и каждая отдельно взятая норма в частности отвечают научно выработанным критериям. Означает ли это, что закон совершенен? Очевидно, что нет. В этом смысле стоит согласиться со словами судьи Конституционного Суда РФ Г.А. Гаджиева: «Критерий качества закона – это судебная практика. Если из–за неясности, неопределенности, противоречивости нормы закона возникают многочисленные судебные споры, доходящие до высших судов, то само количество споров может быть индикатором качества закона» [1].

Таким образом, совершенство нормы с точки зрения юридической техники является лишь частью содержания понятия «качество закона», другой его частью выступает единообразная и однозначная практика его применения. Отсутствие четкого понимания смысла, духа правовой нормы, приводящее к отличным, а порой и противоположным судебным позициям, свидетельствует об изначальной по-

рочности правовой нормы, непродуманности правотворцем всех возможных проблем, с которыми норма права неизбежно столкнется в процессе реализации.

Подобная «некачественность» нормы или нормативно-правового акта в целом может быть исправлена двумя путями. Первый, собственно, наиболее простой и логичный, состоит в пересмотре нормы, внесении в нее иного смыслового содержания, лишённого прежней двусмысленности и противоречивости. Если по поводу возможности изменения текущего законодательства сомнений не возникает, то применительно к «реформированию» текста конституции традиционно выделяют две позиции.

Главный аргумент сторонников неизменности основного закона сводится к тому, что «конституционные нормы, закрепляющие важнейшие начала правового положения личности, общественного строя и государственной организации той или иной страны и предопределяющие развитие всей правовой системы, должны сохранять свое действие на протяжении длительного периода времени, с тем, чтобы обеспечить устойчивость регулируемых конструкций, имеющих фундаментальное значение для жизни общества».

Однако с другой стороны, поддерживаемой оппонентами вышеотмеченного аргумента, вряд ли разумно «препятствовать объективно происходящим изменениям общественного строя и искусственно консервировать «отжившие» институты, блокируя любые конституционные реформы». Тем более что народ, являясь единственным источником власти и учредителем конституции, вправе ее изменять как непосредственно, так и через систему органов представительства.

Но не следует упускать из виду особенность конституционно-правовых норм, являющихся, как правило, более жесткими по сравнению с нормами иных отраслей права. Такая жесткость объясняется вполне естественными причинами: конституция отражает важнейшие характеристики общества, государства и личности, что требует повышенных гарантий ее стабильности. В этой связи конституции, в особенности стран континентальной правовой семьи, содержат в себе особый, как правило, сложный порядок изменения норм, который несет в себе некоторые препятствия. Во-первых, большинство конституций (в том числе и отечественная) содержат в себе так называемые неизменные нормы. Во-вторых, сложная и длительная процеду-

ра (особенно в государствах с федеративным территориальным устройством) не позволяет оперативно отвечать требованиям политической целесообразности, которая в действительности всегда вплетена в право. В-третьих, общепризнанно, что конституция, являясь правовым фундаментом государства, должна обладать стабильностью, которая усматривается, как отмечает С.Д. Князев, «в неизменности конституционных предписаний, в устойчивости содержания конституции (основных ее положений), в незыблемости устанавливаемого ею конституционного строя, в «долголетии» конституционного текста в его первоначальной редакции, в «жизнеспособности» конституции во времени, в длительности ее действия, не сопровождаемой внесением существенных корректировок, в постоянстве конституционных установок, задающих определенность и предсказуемость конституционного развития» [2].

Избежать представленные препятствия можно, прибегнув ко второму пути внесения изменений в основной закон, связанному с наполнением конституционно-правовой нормы иным содержанием без формальной трансформации самой нормы. Это так называемое нетекстуальное изменение, вошедшее в доктрину в форме относительно новой правовой категории – «преобразование» конституции. Преобразование возможно двумя путями: посредством правотолковательной активности органа конституционного контроля, а также через развивающиеся положения основного закона федеральное законодательство.

Наиболее ярким примером эволюции содержания нормативного текста при формальной неприкосновенности акта является Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод, смысл положений которой приходилось с помощью интерпретационных инструментов постепенно адаптировать к велениям времени. В результате тот перечень прав, который изначально закрепляла Конвенция, сегодня существенно расширен. Ставшее устойчивым выражение «Конституция США – это то, что о ней говорят судьи» явно доказывает, что основной правовой документ американцев вовсе не ограничивается тем текстом, который стал продуктом воли отцов-основателей. Конституция США сегодня вряд ли имеет какой-либо правовой вес без имманентно связанных с ее духом многочисленных прецедентов и поправок, которые придают ей обновленное и совре-

менное звучание, отвечающее новым вызовам и потребностям государства и общества.

По справедливому заключению В.А. Кряжкова, «чем старше Конституция, тем меньше оснований у толкователя считаться с намерениями ее авторов» [3]. Отечественная Конституция – относительно молодой правовой документ, подвергнувшийся, тем не менее, определенным смысловым модификациям. Одним из главных инструментов преобразования конституционно–правового текста является толкование.

По словам ведущего отечественного конституционалиста, профессора С.А. Авакьяна, «логика толкования обусловлена тем, что есть неопределенность норм. Но так уж получилось, что толкование стало не столько способом уяснения содержания и смысла норм, сколько именно средством восполнения норм» [4].

И в этом-то видится определенная проблема.

В англо-саксонском мире уже более двух столетий не утихает противостояние так называемых оригиналистов (приверженцев первоначального (оригинального) текста конституции) и интерпретивистов (сторонников идеи «живой конституции»), хотя стоит признать, что последние, в конечном счете, всегда оказываются победителями.

Эволютивный (эволюционный) подход к толкованию норм права в последнее время получает все большее распространение в практике не только международных, но и большинства национальных судов представителей континентальной правовой семьи. Главным аргументом в его пользу является восприятие права с точки зрения «живого организма», который «дышит», развивается, совершенствуется и приспособляется к новым условиям и вызовам общественной действительности. Однако за, казалось бы, видимой рациональностью расширения или сужения сферы действия нормативной конструкции в зависимости от экономического или социально–политического динамизма скрывается порой не всегда заметное превышение полномочий судебными органами, главным образом органами конституционного контроля.

Ловкое лавирование конституционным духом правовой нормы при неизменности ее буквы очень важно в интересах политической целесообразности, но не всегда согласуется с идеей разделения властей, которая предполагает не только нормативное очерчивание функций, но и ра-

зумное самоограничение со стороны каждой из ветвей государственной власти при реализации своих полномочий [5].

Список литературы

1. Гаджиев, Г.А. Принцип правовой определенности и роль судов в его обеспечении//Сравнительное конституционное обозрение.–2012.–№ 4.–С.33–36
2. Князев, С.Д. Стабильность Конституции и ее значение для современного российского конституционализма// Конституционное и муниципальное право.– 2015.– № 1.– С.5–8
3. Кряжков, В.А. Толкование Конституции Конституционным Судом: проблемы и практика.– Вестник Конституционного Суда РФ.–2010.– № 3.– С.10–21.
4. Авакьян, С.А. Пробелы и дефекты в Конституционном праве и пути их устранения// Конституционное и муниципальное право.–2007.–№ 8.–С.4–10
5. Бондарь, Н.С. Конституция России: стабильность или динамизм// Юридический мир.–2103.–№ 12.– С.15–22

УДК 346.2

ПРАВОВОЙ СТАТУС АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ (ФИНАНСОВО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ)

Н.А. Богданова, ст. преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации
г. Новосибирск, Россия

В статье рассматривается понятие автономного учреждения, приводится характеристика правового положения автономного учреждения. Проведен сравнительный анализ правового статуса бюджетного и автономного учреждений.

Ключевые слова: автономное учреждение, бюджетное учреждение

Автономные учреждения как форма юридического лица в РФ появились в 2007 году после принятия ФЗ «Об автономных учреждениях». Типами государственных (муниципальных) учреждений являются автономные, бюджетные и казенные учреждения. Согласно указанному закону автономным учреждением может быть только государственное или муниципальное учреждение, а использование в названии термина «автономное» указывает на особый вид учрежде-

ния, которое характеризуется самостоятельностью (автономностью) в некоторых (экономических и финансовых) вопросах.

В настоящее время по данным Федеральной службы государственной статистики количество автономных учреждений, находящихся в государственной собственности РФ и субъектов РФ составляет 4570 единиц. По данным РУСЛАНА на 1 января 2018 года муниципальных автономных учреждений в РФ насчитывается 12474 единицы. Основную долю автономных учреждений составляют учреждения образования: среди федеральных автономных учреждений их 52,8 %, среди государственных автономных учреждений субъектов РФ – 22,3 %, среди муниципальных автономных учреждений – 70,6 %.

Таблица 1

**Количество хозяйствующих субъектов,
относящихся к государственной собственности,
по организационно-правовым формам на 01.01.2016 г.
(по данным государственной регистрации; единиц)**

Всего учреждений	56693
учреждения, созданные Российской Федерацией	16194
в том числе:	
– федеральные государственные автономные учреждения;	141
– федеральные государственные бюджетные учреждения;	4024
– федеральные государственные казенные учреждения.	12029
учреждения, созданные субъектом Российской Федерации	40455
в том числе:	
– государственные автономные учреждения субъектов РФ;	4429
– государственные бюджетные учреждения субъектов РФ;	23891
– государственные казенные учреждения субъектов РФ.	12135

В литературе рассматриваются различные аспекты правового статуса автономных учреждений. Вопросам изучения административно–правового статуса автономных учреждений посвящены работы М.А. Капелюк [2], Д.Н.Палагин [4], А.А.Грушина [1]. Правовой статус образовательных автономных учреждений изучался Феклиным С.А. [5], гражданско–правовой статус автономных учреждений Королевой Т.В. [3].

Для понимания сущности автономных учреждений, их отличия от других видов государственных (муниципальных) учреждений

необходимо проанализировать правовой статус и механизм финансирования (первичное – при учреждении и текущее) бюджетных и автономных учреждений (табл.2)

Таблица 2

**Сравнительные характеристики бюджетного
и автономного учреждения**

Бюджетное учреждение	Автономное учреждение
<i>1</i>	<i>2</i>
Создается органами государственной власти РФ, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления	Аналогично
Создается для осуществления управленческих, социально–культурных, научно–технических или иных функций некоммерческого характера	Создается для выполнения работ, оказания услуг в целях осуществления предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти и органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта
Создается на базе имущества, находящегося в государственной (муниципальной) собственности	Аналогично
Наделяется имуществом, в т.ч. земельным участком и денежными средствами	Аналогично
Субъект финансирования – органы государственной (муниципальной) исполнительной власти	Аналогично
Источник финансирования (при учреждении) – бюджет соответствующего уровня бюджетной системы	Аналогично
Имущество закрепляется на праве оперативного управления	Аналогично

1	2
Учреждение не вправе отчуждать или иным способом распоряжаться закрепленным за ним имуществом и имуществом, приобретенным за счет средств, выделенных ему по смете. Самостоятельно распоряжается средствами, полученными от деятельности, приносящей доходы	Без согласия учредителя не вправе распоряжаться недвижимым имуществом и особо ценным движимым имуществом, закрепленным за ним учредителем или приобретенным за счет средств, выделенных учредителем на приобретение этого имущества. Остальным имуществом распоряжается самостоятельно.
Земельный участок предоставляется на праве постоянного (бессрочного) пользования	Аналогично
Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность несет собственник имущества.	Отвечает по своим обязательствам всем закрепленным за ним имуществом за исключением недвижимого и особо ценного движимого имущества, закрепленных за ним учредителем или приобретенным за счет средств, выделенных ему учредителем на приобретение этого имущества. Собственник имущества не несет ответственности по обязательствам автономного учреждения.

Таким образом можно отметить сходство правового статуса и первоначального финансирования бюджетного и автономного учреждения.

Отличия между бюджетными и автономными учреждениями заключается лишь в ограниченности права распоряжаться закрепленным за ними имуществом и субсидиарной ответственностью (или отсутствием ее) собственника имущества бюджетного учреждения, а также ограничение деятельности автономного учреждения сферой услуг и работ.

Автономное учреждение получает задание от учредителя и исполняет обязательства перед страховщиком по обязательному социальному страхованию. Порядок и условия формирования задания определяются Правительством РФ, высшими органами исполнительной власти субъекта РФ, местной администрацией. При выдаче зада-

ния должны согласовываться количественные и качественные характеристики оказываемых автономным учреждением услуг, калькуляция затрат на оказание услуг, направления и объемы финансирования этих услуг за счет средств бюджета на определенный период (финансовый год). Таким образом задание можно рассматривать в качестве договора (контракта) на оказание услуг со стороны автономного учреждения, оплату за оказание которых предполагается осуществлять за счет средств соответствующего бюджета в форме субвенций.

Текущее финансирование основной деятельности автономного учреждения осуществляется за счет субвенций и субсидий из соответствующего бюджета. Субвенции и субсидии предоставляются для осуществления финансового обеспечения развития автономного учреждения в рамках утвержденных программ и для финансового обеспечения выполнения заданий, установленного учредителем для автономного учреждения, с учетом расходов на содержание закрепленного за учреждением недвижимого и особо ценного движимого имущества, на уплату налогов (в качестве объекта налогообложения по которым признается указанное имущество).

Финансовое обеспечение не предоставляется в случае сдачи в аренду имущества, закрепленного за учреждением или приобретенным за счет средств учредителя, то есть использование его не для основной деятельности автономного учреждения.

Применение такого механизма заменяет сметное финансирование нормативным (нормативно–целевым) финансированием услуг, рассчитанным исходя из норматива затрат за единицу оказанной услуги (например, подушевое финансирование на 1 учащегося, норматив финансирования по стандарту оказания медицинской помощи).

Кроме того, автономное учреждение вправе оказывать платные услуги на основе договоров в пределах видов деятельности, предусмотренных в уставе.

В соответствии со ст.41, 42 Бюджетного кодекса РФ доходы бюджетных учреждений и государственных (муниципальных) автономных учреждений, полученные от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, не включаются в доходы бюджета (неналоговые доходы бюджета).

Доходы автономного учреждения поступают в его самостоятельное распоряжение и должны использоваться для достижения уставных целей.

Также предусмотрена возможность использования и других источников финансирования. Таким образом источниками финансирования автономных учреждений являются:

- средства от использования имущества, находящегося в оперативном управлении автономных учреждений;
- субвенции и субсидии из бюджета соответствующего уровня бюджетной системы;
- средства, полученные результате оказания платных услуг;
- пожертвования;
- заемные средства.

Таким образом, разница между статусом бюджетного и автономного учреждения выражается не в количестве денежных средств и не в условиях функционирования учреждения, а в степени экономической свободы и более высокой степенью ответственности автономного учреждения, так как учредитель не отвечает по обязательствам автономного учреждения.

Список литературы

1. Грушина, А.А. К вопросу о правовом статусе государственных автономных учреждений. / А.А.Грушина // Вестник государственного и муниципального управления. – 2012. – № 2. – с.69–73.
2. Каплюк, М.А. Органы управления высшим учебным заведением: проблемы разграничения полномочий и ответственности / М.А. Каплюк // Право и образование. – 2007. – № 5. – с. 23–32.
3. Королева, Т.В. Гражданско–правовая характеристика автономных учреждений (на примере учреждений сферы образования). / Т.В. Королева // Terrf Economicus. – 2009.– т.7. – № 1–2. – с. 216–219.
4. Палагин, Д.Н. Административно–правовой статус государственного автономного учреждения. / Д.Н.Палагин // Вестник Саратовской государственной академии права. – 2009. – № 5. – с.80–85.
5. Феклиным, С.А. Изменение правового статуса автономного образовательного учреждения в связи с принятием федерального закона № 83–ФЗ. / С.А.Феклин // Народное образование. – 2011. – № 7. – с.108–111.

ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ НА ПРАКТИКЕ ОСВОБОЖДЕНИЯ ОТ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ С НАЗНАЧЕНИЕМ СУДЕБНОГО ШТРАФА

К.И. Вавилова, студент

Научный руководитель: И.В. Розумань, канд. юрид. наук, доцент
Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
г. Новосибирск, Россия

В статье говорится о проблеме применения на практике нового вида освобождения от уголовной ответственности, введенном в УК РФ Федеральным законом от 15.07.2016 г. в связи с назначением судебного штрафа. Предлагается дополнить ст.76.2 УК РФ положением в котором будет определено условие освобождения от уголовной ответственности помимо перечисленных в ней оснований. Также наряду с введением основания освобождения законодателю необходимо в диспозиции ст.76.2 УК РФ дать суду не «право», а «обязанность» освобождения лица от уголовной ответственности при выполнении виновным не только всех оснований, но и условия. Делаются прогнозы о применимости условия на практике при изменении уголовно-правовой нормы.

Ключевые слова: освобождение от уголовной ответственности, судебный штраф, основания освобождения, общественно опасное деяние, преступления, обязанность, право, условие.

В статье рассмотрена проблема применения нового вида освобождения от уголовной ответственности с назначением судебного штрафа на практике, в связи с неточностью формулировки диспозиции ст. 76.2 УК РФ.

В представленной работе выделен вопрос применения ст.76.2 УК РФ и пути решения. Разные проблемы применения на практике данной статьи и пути их решения рассматривались в работах М.Ю. Дудченко, Н.Е. Крылова, П.С. Солоницына [1;2;3]. Этот вопрос отличается целесообразностью дополнения ст.76.2 УК РФ условием освобождения от уголовной ответственности при совершении преступления с учетом его общественной опасности, наряду с соблюдением перечисленных оснований в диспозиции статьи.

Вид освобождения от уголовной ответственности с назначением судебного штрафа (ст.76.2) появился в Уголовном кодексе РФ сравнительно недавно, а именно введено ФЗ от 3 июля 2016 № 323–ФЗ. Новое освобождение от уголовной ответственности вы-

звало у правоприменителя ряд вопросов по поводу реализации данной статьи, а именно актуальной проблемой на сегодняшний день является то, что формулировка диспозиции статьи 76.2 УК РФ законодателем является не совсем точной. В ней только определены основания освобождения от уголовной ответственности (впервые совершившее преступление небольшой или средней тяжести может быть освобождено от уголовной ответственности с назначением судебного штрафа в случае, если оно возместило ущерб или иным образом загладило причиненный преступлением вред), а условия освобождения отсутствуют. В связи с этим возникает вопрос – целесообразно ли освобождать лицо от уголовной ответственности при выполнении всех оснований, ведь составов преступлений небольшой или средней тяжести в УК РФ существует немало, некоторые из них представляют высокую общественную опасность, например такие, как деяния против половой неприкосновенности несовершеннолетних ч. 1 ст. 134, ст. 240.1 УК РФ и т.д. В данном случае было бы неправомерно правоприменительным органом, при выполнении всех оснований приведенных в диспозиции данной статьи, освободить лицо от уголовной ответственности. В представленной статье рассмотрим проблему применения освобождения от уголовной ответственности, в связи с назначением судебного штрафа, так как в ней определены лишь основания, но нет условий. Это в свою очередь позволяет освободить лицо за преступления, представляющие высокую общественную опасность.

Что следует понимать под освобождением от уголовной ответственности? Так, например, Ю.И. Ткачевский дает понятие данному определению. Освобождение от уголовной ответственности заключается в отказе от возбуждения уголовного дела или же в его прекращении. С внесением законодателем, еще одной дополнительной статьи в Главу 11, поставило перед правоприменителем определенные вопросы реализации данной статьи на практике. Главная проблема применения ст.76.2 УК РФ заключается в том, что законодатель указал в ней основания освобождения от уголовной ответственности из статей ст. 75, ст. 76 УК РФ, определив данные основания, как условия для ст.76.2 УК РФ при которых лицо может быть освобождено от уголовной ответственности. Таким образом, в ст.76.2 УК РФ перечислены лишь основания из других уголовно–правовых норм, но

условие освобождения не определено. Обращаясь к судебной практике, выявлены основные проблемы применения уголовно-правовой нормы статьи 76.2 УК РФ [4]. При применении данной нормы уполномоченные органы в своем постановлении перечисляют лишь основания, которые прописаны в диспозиции статьи 76.2 УК РФ считая, что они образуют достаточные условия освобождения от уголовной ответственности, в связи с назначением судебного штрафа. В Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 29 ноября 2016 г. № 56 «О внесении изменений в некоторые постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации по вопросам совершенствования оснований и порядка освобождения от уголовной ответственности» в п.16.1 сказано, что исходя из положений статьи 76.2 УК РФ освобождение от уголовной ответственности с назначением судебного штрафа возможно при наличии указанных в ней условий: лицо впервые совершило преступление небольшой или средней тяжести, возместило ущерб или иным образом загладило причиненный преступлением вред [5].

Возникает вопрос, а какие следует принимать условия освобождения от уголовной ответственности? Ведь законодатель отнес к условиям ст.76.2 УК РФ, основания освобождения из 75,76 УК РФ. Приведем пример из судебной практики. Удовлетворяя ходатайство органа дознания, о прекращении уголовного преследования в отношении В., обвиняемого по ч. 1 ст. 330 УК РФ, с назначением ему меры уголовно-правового характера в виде судебного штрафа, мировой судья указал: «Согласно ст. 76.2 УК РФ лицо, впервые совершившее преступление небольшой или средней тяжести, может быть освобождено судом от уголовной ответственности с назначением судебного штрафа в случае, если оно возместило ущерб или иным образом загладило причиненный преступлением вред [6].

На представленном деле мы видим, что суд лишь процитировал статью 76.2 УК РФ определив только основания, а при каком условии, не указал. В этом случае судья не может сослаться на какие-либо условия, т.к. их законодатель не определил. Можно сказать, что данное дело имеет спорный характер при наличии таких оснований, как совершение преступления, относящегося к категории небольшой или средней тяжести впервые, которые на практике толкуется расширительно, еще не является безусловным условием для отказа гос-

ударства от реализации уголовной ответственности в отношении лица, совершившего преступления. Поэтому необходимо статью 76.2 УК РФ добавить положением, в котором будет указано условие освобождения от уголовной ответственности. Как уже говорилось ранее в Уголовном кодексе РФ, есть немало статей с категорией небольшой и средней тяжести, но по своим деяниям представляют высокую общественную опасность, в силу которых по моральным принципам, лицо совершившее данное деяние, не может быть освобождено от ответственности с назначением судебного штрафа. Например, за такие преступления, как предусмотренные статьей ч. 1 ст. 134, ст. 240.1 УК РФ и т. д. против половой неприкосновенности несовершеннолетних. Рассматривая ч.1 ст.134 УК РФ половое сношение с лицом не достигшим шестнадцатилетнего возраста, совершенное лицом, достигшим восемнадцатилетнего возраста и ст.240.1.УК РФ получение сексуальных услуг несовершеннолетним. Данные деяния являются общественно опасными. За такие преступления лицо не может быть освобождено от ответственности с назначением судебного штрафа, выполнив все основания, перечисленные в диспозиции ст.76.2 УК РФ. Например, преступление по Ч.1 ст.134 УК РФ, является общественно опасным, виновный выполнил все основания освобождения от ответственности, суд вправе освободить виновного ссылаясь на диспозицию ст. 76.2 УК РФ (впервые совершил преступление небольшой или средней тяжести, возместил ущерб или иным образом загладило причиненный вред),но в данной ситуации можно отметить, что при совершении такого рода преступлений, оснований освобождения от ответственности может быть вполне не достаточно, потому что деяние общественно опасное. А на какие же условия суд должен сослаться при освобождении лица, если они в уголовно – правовой норме ст.76.2 УК РФ не указаны? В Главе 11 освобождение от уголовной ответственности в диспозиции ст. ст. 75,76 УК РФ, как и в статье 76.2 УК РФ, есть предписания законодателя для правоприменителя «...лицо, может быть освобождено от уголовной ответственности» т.е. у правоприменителя есть право, а не обязанность освободить лицо от уголовной ответственности, в зависимости от опасности совершенного преступления (свобода выбора). Управомоченное лицо может вынести обвинительный приговор, если даже выполнены все основания виновным (по ст. ст. 75,76,76.2

УК РФ). Основная разница между статьями 75,76 УК РФ и ст. 76.2 УК РФ состоит в том, что в освобождении от уголовной ответственности в связи с деятельным раскаянием (ст.75) и в связи с примирением с потерпевшим (ст.76 УК РФ), законодатель указал в данных нормах условия освобождения, на которые суд может сослаться при вынесении приговора, а в ст.76.2 УК РФ нет таких условий. Возникает вопрос о том, а как же суду быть, если соблюдены все основания и потерпевший не имеет претензий, так как виновный возместил ему ущерб или иным образом загладил причиненный преступлением вред? На деле это выглядит так, лицо совершило деяние по ст. 240.1 оно является общественно опасным, виновный выполнил все основания для освобождения от уголовной ответственности, значит правоприменитель может освободить виновного. Как уже говорилось выше, у правоприменительного органа, есть «право», а не «обязанность» освобождения, несмотря на то, что выполнены лицом все указания в диспозиции ст.76.2 УК РФ назначить ему наказание или же наоборот освободить лицо от уголовной ответственности принадлежит суду. Исходя из всего сказанного, законодателю необходимо в ст.76.2 УК РФ вести такое условие освобождения лица от уголовной ответственности, если данное деяние не будет носить общественно опасный характер. К тому же законодателю стоит пересмотреть формулировку уголовно-правовой нормы ст.76.2 УК РФ. Для этого нужно управомоченному лицу дать не «право», а «обязанность» освобождения лица совершившего преступление от уголовной ответственности при соблюдении виновным всех оснований и условия. При внесении данных изменений в Уголовный кодекс РФ в ст.76.2 УК РФ на практике будет реализовываться, таким образом, виновный совершил преступление по Ч.1 ст.134 УК РФ, несмотря на то, что лицо выполнило все основания освобождения от ответственности, но нет такого условия, как «преступление не являющееся общественно опасным» виновный не может освободиться от уголовной ответственности с назначением судебного штрафа. Проблема применения ст.76.2 УК РФ в том, что есть лишь основания, а условий ее применения нет, поэтому необходимо дополнить ст.76.2 УК РФ указанием на условие об освобождении от уголовной ответственности за такое преступление его общественной опасности.

Исходя из проведенного исследования можно сделать ряд выводов. Во-первых, основная проблема освобождения от уголовной ответственности в том, что законодатель описал лишь основания освобождения, но не указал условие, в свою очередь это затрудняет применение данной нормы на практике. Для решения данной проблемы законодателю целесообразно в уголовно-правовую норму ст.76.2 УК РФ ввести такое положение в котором будет указано, условие освобождения от уголовной ответственности с учетом его общественной опасности.

Во-вторых, в диспозиции статьи 76.2 УК РФ следует заменить законодателю «право» уполномоченных органов освобождать лицо за совершенное им деяние от уголовной ответственности, по своему усмотрению, на «обязанность». Следовательно, нужно освободить лицо при соблюдении виновным оснований и условия освобождения от уголовной ответственности.

Список литературы

1. Дудченко, М.Ю., Освобождение от уголовной ответственности с назначением судебного штрафа: возможные проблемы на практике / Дудченко, М.Ю. // Уголовный процесс. – 2016. – №10(142). – С.59–63.
2. Крылова, Н.Е., Освобождение от уголовной ответственности с назначением судебного штрафа: проблемы законодательной регламентации и правоприменения / Крылова, Н.Е. // Вестник Московского университета. Серия 11. Право. – 2016. – №3. – С.25–37.
3. Солоницын, П.С., Освобождение от уголовной ответственности с назначением судебного штрафа: сущность и проблемы применения / Солоницын, П.С. // Вестник Самарского юридического университета. – 2016. – № 4(22). – С.63–67.
4. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 №63–ФЗ (ред. от 1.08.2017).
5. «О внесении изменений в некоторые постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации по вопросам совершенствования оснований и порядка освобождения от уголовной ответственности»: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 29.11.2016 № 56.
6. Дело № 1–13/17 // Елецкого районного судебного района (Липецкой области) [Электронный ресурс]: <http://sudact.ru/magistrate/doc/XcmCqItIkHQV/> (дата обращения 01.03.17 г.).

АНАЛИЗ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ДЕЛАМ ОБ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА МЕЛКОЕ ХИЩЕНИЕ

Ю.Г. Голубицкий, преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

Научный руководитель: А.В. Шеслер, д-р юрид. наук, профессор

Сургутский государственный университет,
г. Сургут, Россия

В статье анализируются результаты судебной практики по такой ст. 158.1 «Мелкое хищение». Анализ данной информации, проведенной в разрезе различных социодемографических аспектов, позволяет оценить эффективность уголовной политики государства в области защиты частной собственности с учетом текущей социально-экономической обстановки в обществе и выявление адекватной меры реагирования государства на подобного рода деликты.

Ключевые слова: мелкое хищение, мелкая кража, собственность, периодизация, история, уголовная ответственность

В данной статье впервые изучается практика применения уголовной ответственности за мелкое хищение, что дает возможность оценить эффективность и адекватность изменений уголовного законодательства в данном аспекте. Подобные исследования проводились ранее в аспекте административной ответственности Прохорцевым И.А, Марков Н.Я. В аспекте криминологического портрета личности данный вопрос рассматривали, например, Зверко А.Е., Гаухман Л.Д.

В 2016 году начала действовать статья 158.1 Уголовного кодекса РФ «Мелкое хищение». Таким образом законодатель вернулся к практике советского периода в отношении преступлений против собственности, применив принцип административной преюдиции.

Для формирования обоснованной точки зрения на эффективность данных изменений, необходимо проанализировать личность преступника в разрезе таких данные о нем, как преступное прошлое лица, совершившего преступление, количество эпизодов, место совершения преступления, объект хищения, ущерб, нанесенный преступлением, а также поведение на этапе судебного производства. Это позволит выявить условия совершения такого рода преступлений, и,

соответственно, выработать обоснованный подход к борьбе с мелкими хищениями.

Для анализа были взяты 22 документа судов различных регионов, в которых рассмотрены 32 эпизода совершения преступления, предусмотренного ст. 158.1 «Мелкое хищение».

Анализ проведен в разрезе следующих критериев:

1. По субъекту:
 - 1.1 Наличие или отсутствие судимости;
 - 1.2 Возраст: отнесение субъекта к категории несовершеннолетних;
2. Стадия, до которой доведено преступление;
3. Количество эпизодов, совершенных подсудимым;
4. Место совершения преступления;
5. Объект хищения;
6. Размер причиненного ущерба;
7. Участие в раскрытии преступления – признание вины подсудимым;
8. Порядок рассмотрения уголовных дел судом: применение главы 40 УПК РФ;
9. Основания, по которым прекращались уголовные дела.

Из двадцати двух человек, привлеченных в качестве подсудимых по обвинению в мелком хищении 9 ранее были судимы. Несовершеннолетних среди всех привлеченных было 2 человека.

Среди тридцати двух эпизодов, по 19 обвинение было предъявлено в покушении на мелкое хищение, а в 13 эпизодах – непосредственно в мелком хищении.

Из двадцати двух рассмотренных дел многоэпизодными было 5 дел, оставшиеся 18 включали один эпизод.

Из тридцати двух эпизодов мелкие хищения были совершены на территории магазина в 29, 2 эпизода на территории домовладения и один – на территории стоматологической клиники.

Объектом хищения в 17 случаях являлись пищевые продукты, одежда – 5 эпизодов, предметы гигиены – 3 эпизода, в 2-х случаях – алкоголь, в 1 случае – бытовая техника, денежные средства – 1 эпизод, сотовый телефон – 1 эпизод.

Средняя сумма ущерба составила 1546,38 рублей, при этом минимальный ущерб составил 101,12 рублей при хищении продуктов

питания, максимальный 2239,64 рублей при хищении предметов гигиены.

По всем двадцати двум уголовным делам подсудимые признавали свою вину. При этом в особом порядке по правилам главы 40 УПК РФ было рассмотрено 18 дел. По двум делам было принято решение о прекращении уголовно дела в связи с примирением сторон, и еще по двум – о прекращении уголовного дела с назначением меры уголовно–правового характера в виде судебного штрафа.

Из приведенных данных можно сделать вывод, что число ранее несудимых лиц сопоставимо с числом лиц, совершивших преступление впервые. Можно предположить, что криминальное прошлое или его отсутствие никак не влияют на возможность совершения мелкого хищения в будущем. Стоит отметить, что субъектом данного преступления лишь в 2 случаях из 22 (менее 1 %) являлись несовершеннолетние.

Девятнадцать из тридцати двух преступлений, т.е. 59 %, были пресечены и обвинение было предъявлено в покушении на мелкое хищение. Из чего следует вывод о низкой квалификации преступников. Что, однако не всегда останавливает преступников, учитывая что в сделанной выборке 20 % (4 из 22) были многоэпизодными.

Наиболее высока вероятность подвергнуться мелкому хищению у магазинов, торгующих продуктами питания – 90 % всех эпизодов зафиксировано на территории магазинов.

В большинстве случаев – 53 % (17 из 32), объектом хищения являлись продукты питания, в пяти эпизодах объектом была одежда – 15 %, а в трех – гигиенические принадлежности (9 %) При этом алкоголь был предметом хищения лишь в двух случаях (6 %).

В 100 % случаев лицо, совершившее преступление признавало свою вину. 81 % дел рассматривалось в соответствии с Особым порядком принятия судебного решения (Глава 40 УПК РФ), за исключением случаев прекращения уголовного дела. Дела были прекращены в связи с примирением сторон в двух случаях из 22 (9 %), и в двух случаях была применена такая мера как судебный штраф (9 %).

С точки зрения расследования данных преступлений, стоит отметить, что все выявленные лица полностью признавали свою вину и сотрудничали со следствием, а дела рассматривались в особом порядке в соответствии с главой 40 УПК РФ.

Отдельного внимания заслуживает анализ объекта хищений – 78 % (двадцать пять из тридцати двух) - это продукты питания, одежда, предметы гигиены. Это может свидетельствовать о том, что лица, совершившие данные преступления, совершали их в силу тяжелых жизненных условий, а значит одним из факторов, способствующих совершению данного вида преступлений является бедность.

Стоит отметить, что отсутствие судимости в прошлом и специфический объект хищения. Совокупность данных факторов может говорить об определенных жизненных обстоятельствах, толкающих на такие преступления. В случае отсутствия ущерба при пресечении преступления или его компенсации в будущем, крайне редко применяются такие меры как судебный штраф. Однако применение данного инструмента, по нашему мнению, могло бы стать дополнительной превентивной мерой.

Резюмируя вышесказанное, можно предположить, что данный вид преступлений совершается под влиянием определенных жизненных обстоятельств. Данный вывод формируется под влиянием анализа таких признаков как объект посягательств, статистику пресечений преступлений и криминального прошлого лиц, совершивших данный вид преступлений.

В связи с этим, можно сделать вывод, что борьба с данным видом преступлений должна проводиться не только уголовно-правовыми инструментами, но в комплексе с социально-экономическими мерами, направленными на борьбу с бедностью, социальной незащищенностью и социализацию отдельных лиц.

Список литературы

1. Прохорцев, И. А. Административная ответственность за мелкое хищение: диссертация ... кандидата юридических наук: 12.00.14 / Прохорцев Илья Андреевич; [Место защиты: Всерос. науч.–исслед. ин–т МВД РФ]. – Москва, 2011. – 179 с. – с.32–33
2. Марков, Н.Я. Борьба с мелкими хищениями материальных ценностей на промышленных предприятиях [Текст] : (Криминалист. и криминол. исследование) : Автореферат дис. на соискание ученой степени кандидата юридических наук. (00.09) / Свердлов. юрид. ин–т. – Свердловск: [б. и.], 1972. – 19 с. – с. 8
3. Зверко, А.Е. Ответственность за мелкое хищение государственного или общественного имущества (ст.85 УК УССР): автореферат дис. ... кандидата

юридических наук 12.00.08 / Харьк. юрид. ин–т им. Ф. Э. Дзержинского. – Харьков, 1989. – 21 с. – с. 15

4. Гаухман, Л. Д. Ответственность за мелкое хищение государственного или общественного имущества / Л. Д. Гаухман, М.

УДК 342.553

СОБСТВЕННОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ: НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В.Б. Думбадзе, ст. преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

Российское законодательство признает муниципальную собственность наряду с государственной, частной и иной. Субъектами права собственности являются муниципальные образования. Состав объектов муниципального имущества четко определен российским законодательством. Муниципальная собственность имеет особенности. В частности, объекты муниципальной собственности имеют «целевой характер». Данная статья написана с целью показать некоторые особенности правового регулирования собственности муниципальных образований.

В данной статье предпринята попытка привести особенности муниципальной собственности, а именно, показать отличия ее от права собственности частных лиц и государства.

Ключевые слова: собственность, право собственности, муниципальные образования, правовое регулирование.

Термин «собственность» имеет разные определения «...как юридическая категория означает принадлежность имущества определенным лицам – индивидам или коллективам на определенных условиях и в определенных формах (право собственности в субъективном смысле)» [6, С.506].

Муниципальная собственность была выделена в отдельную форму в Российской Федерации только в 90–ые годы XX столетия. До принятия Конституции Российской Федерации в 1993 году собственником всего публичного имущества было только государство.

В современном российском законодательстве признаются следующие формы собственности: государственная; муниципальная; частная и иные.

Термин «муниципальная собственность» закреплен в ч. 2 ст. 8 Конституции Российской Федерации [1]. Данная норма, указывая в Конституции РФ, гарантирует защиту муниципальной собственности

государством, а также является основой гражданско-правового механизма владения, пользования и распоряжения муниципальным имуществом.

В п.1. ст. 215 Гражданском кодексе Российской Федерации (далее по тексту – ГК РФ), указано, что «имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям, является муниципальной собственностью» [2].

В соответствии с российским законодательством (ст. 8 Конституции РФ) муниципальная собственность не считается государственной собственностью. Муниципальная собственность представляет самостоятельный вид публичной собственности.

Публично–правовые образования (муниципальные образования) являются участниками гражданско–правовых отношений (ст. 124 ГК РФ). Как участники гражданско–правовых отношений публичные образования могут обладать правом собственности на определенное имущество. Субъектами права муниципальной собственности выступают муниципальные образования.

Муниципальные образования подлежат регистрации в едином «Государственном реестре муниципальных образований Российской Федерации». В соответствии с п.3 «Правил ведения государственного реестра муниципальных образований Российской Федерации» утвержденных Постановлением Правительства РФ от 08.02.2017 № 151 «включению в реестр подлежат муниципальные образования, образованные на территории Российской Федерации, уставы которых зарегистрированы в установленном порядке» [4].

Под муниципальными образованиями, в соответствии с п. 1 ст.2 Федерального закона от 06.10.2003 № 131–ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее по тексту – Федеральный закон от 06.10.2003 № 131–ФЗ) понимаются: «городское или сельское поселение, муниципальный район, городской округ, городской округ с внутригородским делением, внутригородской район либо внутригородская территория города федерального значения» [3].

Муниципальную собственность можно разделить в зависимости от типа муниципального образования на следующие виды: собственность муниципального района, городского округа, городских и сель-

ский поселений, собственность других муниципальных образований, указанных в Федеральном законе от 06.10.2003 № 131–ФЗ.

Состав объектов муниципального имущества четко определен в ст.50 Федерального закона от 06.10.2003 № 131–ФЗ [3].

Особенностью муниципальной собственности является то, что все её объекты предназначены для решения вопросов местного значения соответствующей территории, а также «имущество, предназначенное для обеспечения деятельности органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления, муниципальных служащих, работников муниципальных предприятий и учреждений в соответствии с нормативными правовыми актами представительного органа муниципального образования» и др.

Кроме того, в соответствии с ч.5 ст. 50 Федерального закона от 06.10.2003 № 131–ФЗ «в случаях возникновения у муниципальных образований права собственности на имущество, не соответствующее требованиям части 1 настоящей статьи, указанное имущество подлежит перепрофилированию (изменению целевого назначения имущества) либо отчуждению» [3].

Приобретению права собственности посвящена глава 14 ГК РФ. В соответствии с действующим законодательством можно выделить две группы оснований приобретения муниципальной собственности: общие гражданско–правовые (общегражданские) и специальные способы. Общегражданские «основания приобретения права собственности» указаны в ст.218 ГК РФ.

К «специальным способам» относят передачу объектов государственной собственности в муниципальную и другие способы.

В ч. 5. ст.51 Федерального закона от 06.10.2003 № 131–ФЗ закреплено то что, «органы местного самоуправления ведут реестры муниципального имущества в порядке, установленном уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти» [3].

На уровне муниципальных образований законодательный (представительный) орган утверждает «Положения о реестре муниципального имущества». Например, «Положение о реестре муниципального имущества города Новосибирска», принято решением Совета депутатов города Новосибирска от 27.06.2012 № 644 [5].

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- Термин «муниципальная собственность» закреплен в ч. 2 ст. 8 Конституции Российской Федерации.
- Муниципальная собственность, не тождественна государственной или частной, представляет самостоятельный вид публичной собственности.
- Публично–правовые образования (муниципальные образования) являются субъектами права муниципальной собственности.
- Спецификой муниципальной собственности является то, что все её объекты предназначены для решения вопросов местного значения соответствующей территории, то есть имеют «целевой характер».
- В соответствии с действующим законодательством можно выделить две группы оснований приобретения муниципальной собственности: общие гражданско–правовые и специальные способы.
- Органы местного самоуправления обязаны вести «реестры муниципального имущества».

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6–ФКЗ, от 30.12.2008 N 7–ФКЗ, от 05.02.2014 N 2–ФКЗ, от 21.07.2014 N 11–ФКЗ) // Российская газета. – 1993. – N 237.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51–ФЗ (ред. от 28.03.2017) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – N 32. – ст. 3301.
3. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 06.10.2003 N 131–ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Собрание законодательства РФ. – 2003. – N 40. – ст. 3822.
4. О ведении государственного реестра муниципальных образований Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 08.02.2017 № 151 // Собрание законодательства РФ – .2017. – N 7. – ст. 1090.
5. О реестре муниципального имущества города Новосибирска: Положение (принято решением Совета депутатов города Новосибирска от 27.06.2012 № 644) // СПС Консультант Плюс.
6. Большой юридический словарь / В.Н.Додонов, В. Д.Ермаков, М.А. Крылова и др. – М.: Инфра–М, 2001. – 790 с.
7. Думбадзе, В.Б. Муниципальная собственность: некоторые вопросы правового регулирования // Гуманитарные науки и модернизация правовой системы государства: российский и зарубежный опыт. Труды V Международной научно–практической конференции / под ред. Г.Б. Гридновой, А.Б. Дидикина. – Новосибирск: Омега Принт, 2017. – С.142–147.

КОНКУРЕНЦИЯ НОРМ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ)» И ЖИЛИЩНОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.В. Захаров, ст. преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации
г. Новосибирск, Россия

В статье сделан анализ некоторых норм Жилищного кодекса РФ и Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», регулирующих вопросы создания жилищно-строительных кооперативов и контроля за их деятельностью, которые конкурируют между собой и предложен способ устранения этой конкуренции.

Ключевые слова: жилищно-строительный кооператив, конкуренция, Жилищный кодекс, многоквартирный дом.

В данной статье впервые проанализированы конкурирующие между собой нормы Жилищного кодекса РФ и Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», регулирующие вопросы создания жилищно-строительных кооперативов и предложен способ устранения данной конкуренции. Ранее проблемы организации и деятельности жилищно-строительных кооперативов рассматривались различными авторами, такими как П.В. Крашенинников, К.И. Вахитов, М.Ю. Тихомиров и др., но в них не делался указанный выше анализ конкурирующих норм различных правовых актов. В данной же статье предлагается внести ряд изменений в Жилищный кодекс РФ.

Жилищно-строительные кооперативы существуют в нашей стране более девяносто лет. Впервые на нормативном уровне кооперативная собственность, как самостоятельная форма, была закреплена в Постановлении ЦИК от 19.08.1924 г., в ст. 1 которого гражданам Советского государства предоставлялось право объединяться в жилищные кооперативные товарищества. «В тот период времени необходимо было помочь гражданам страны преодолеть жилищный кризис, удовлетворить потребность в жилых помещениях, реализуя свое право на жилище как одно из важнейших социально-экономических прав. Наличие жилого помещения позволяет удовлетворить одну из важнейших потребностей человека – потребность в

жилище, которая возникает с момента его рождения, сохраняется на всем протяжении его жизни, имея постоянный характер».

Дальнейшее развитие жилищно–строительные кооперативы получили после принятия Постановления СНК РСФСР от 15.11.1927 «О мероприятиях по жилищному хозяйству в городских поселениях». В нем увеличение в 1927 – 1928 годах удельного веса жилищной кооперации в строительстве и, соответственно, увеличении доли кооперации в государственных кредитах на строительство домов в соответствии с ростом ее паевых средств. Государство предоставляло жилищно–строительным кооперативам долгосрочные строительные ссуды на срок до 60 лет в размере 80 – 90 %, а иногда даже выше 90 % стоимости строительства домов. В итоге члены жилищно–строительных кооперативов получали квартиры за счет государства в пользование при незначительном вложении собственных средств.

Через 10 лет было принято новое Постановление ЦИК СССР №112, СНК СССР № 1843 от 17.10.1937 «О сохранении жилищного фонда и улучшении жилищного хозяйства в городах» [6], в результате чего произошла реорганизация различных видов союзов жилищно–строительных кооперативных товариществ в жилищно–строительные кооперативы, а некоторых из них были упразднены.

Принятие Постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 1 июня 1962 года №561 «Об индивидуальном и кооперативном жилищном строительстве» [4], явилось очередным этапом развития законодательства о жилищно–строительных кооперативах. Данным актом вводилось планирование кооперативного строительства на пятилетний срок.

В октябре 1965 г. Совет Министров РСФСР принял постановление №1143 «О ходе выполнения плана кооперативного жилищного строительства в 1965 году» [5], которым был утвержден Примерный устав жилищно–строительного кооператива, что позволило усовершенствовать и привести к единому стандарту уставы кооперативов. Надо отметить, что данный Примерный устав действовал до вступления в силу нового Жилищного кодекса РФ.

Однако наиболее полно и широко в советское время порядок организации и деятельности жилищно–строительных кооперативов стал регулироваться принятым в 1983 году Жилищным кодексом РСФСР 1983 г. В главе 5 данного Кодекса были установлены поряд-

док организации, деятельности и ликвидации ЖСК; формы государственного контроля за их деятельностью; порядок приема и исключения граждан из кооператива; права и обязанности членов кооператива.

Принятие в 2004 году Жилищного кодекса РФ позволило жилищно–строительным кооперативам сохраниться в качестве организационно–правовой формы добровольного объединения граждан, а в некоторых случаях и юридических лиц, в целях удовлетворения потребности в жилье. Вместе с тем, следует отметить, что по задумке законодателя планировалось постепенное преобразование всех существовавших жилищных и жилищно–строительных кооперативов в товарищества собственников жилья. Это было закреплено в ст. 14 Федерального закона от 29.12.2004 г. №189–ФЗ «О введении в действие Жилищного кодекса Российской Федерации». Указанная статья предусматривала преобразование указанных кооперативов в товарищества собственников жилья до 1 января 2007 года или их ликвидацию. Но уже 30 июня 2006 года данная норма была исключена. Причин этого несколько. Во-первых, негативное отношение к этому населению, прежде всего членов таких кооперативов. Во-вторых, неубывающий интерес к данной организационно–правовой форме как со стороны граждан, так и со стороны бизнеса.

Таким образом, можно отметить, что развитие жилищно–строительных кооперативов усиливало интерес населения к данной организационной форме, заставляло законодателя совершенствовать правовое регулирование деятельности кооперативов. Сегодня правовая регламентация деятельности жилищно–строительных кооперативов осуществляется тремя основными нормативно–правовыми актами – Федеральным законом от 24.07.2008 г. №161–ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства» (далее по тексту «ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства») [2], Федеральным законом от 26.10.2002 г. № 127–ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее по тексту «ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [1] и собственно Жилищным кодексом РФ. При этом, каждый из указанных законов содержит свои требования к организации кооператива, членству в нем, уставу и т.д., что приводит к «конкуренции» некоторых норм. Противоречия между нормами главы 11 Жилищного кодекса и ФЗ «О содействии развитию жилищного строи-

тельства» законодатель устранил, внося в 2015 году изменения в ч. 3 ст. 110 Жилищного кодекса. Указанным изменением жилищно–строительные кооперативы, созданные в рамках ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства», выведены из-под действия Жилищного кодекса РФ. А вот противоречия, имеющиеся между Жилищным кодексом РФ и ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» не устранены до настоящего времени, несмотря на то, что и в Жилищный кодекс и в указанный Закон постоянно вносятся изменения и дополнения. Именно анализу такой «конкуренции» и посвящена настоящая статья.

Юридическая наука знает различные виды конкуренции правовых норм, в рассматриваемом случае речь идет о конкуренции по юридической силе нормативных правовых актов одного горизонтального уровня. При этом Жилищный кодекс РФ является нормативно–правовым актом общего предписания, а указанный выше Закон – нормативно-правовыми актами специального предписания. По общему правилу при конкуренции общих и специальных нормативно-правовых актов, следует руководствоваться последними. Однако, как указывает И.Н. Сенякин, преимущество над общими предписаниями имеют не все специальные нормы, а только их разновидности – специальные нормы изъятия или исключения. А вот другая разновидность специальных предписаний – нормы-дополнения, уточнения действуют наряду, параллельно с общими предписаниями. Поскольку ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства» и ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» являются специальными предписаниями-дополнениями, то они действуют наряду с Жилищным кодексом РФ. В целях исключения коллизии между указанными нормативно–правовыми актами следует использовать в Жилищном кодексе РФ отсылочную норму, но для начала проанализируем, в чем же состоит указанная «конкуренция».

1 января 2018 года вступила в законную силу статья 15 Федерального закона от 29.07.2017 г. № 218–ФЗ «О публично-правовой компании по защите прав граждан-участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) [3]. Указанной статьей вне-

сены существенные изменения в § 7 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве), в т.ч. в ст. 210.10.

В настоящей статье основное внимание будет уделено п. 8 и п. 16 ст. 210.10. указанного закона.

Пункт 8 содержит требования, которым должен соответствовать жилищно–строительный кооператив или иной специализированный потребительский кооператив. К ним относятся требования о том, что:

– основной целью деятельности жилищно–строительного кооператива являются окончание строительства многоквартирного дома и последующего предоставления в многоквартирном доме (по окончании строительства) членам этого кооператива жилых помещений в соответствии с условиями договоров, заключенных ими ранее с застройщиком;

– членами такого кооператива должны стать все участники долевого строительства, требования которых в рамках дела о банкротстве включены в соответствующий реестр требований о передаче жилых помещений, кроме тех, кто сам отказался от вступления в кооператив;

– переданные участникам строительства право на объект незавершенного строительства и право на земельный участок признаются частью паевого взноса, другую часть паевого взноса будут составлять денежные средства, необходимые для завершения строительства.

А пункт 16 данной статьи, по сравнению с положениями Жилищного кодекса РФ, вообще является «революционным», поскольку предусматривает возможность создания жилищно–строительного кооператива или иного специализированного кооператива в отношении нескольких строящихся многоквартирных домов и других объектов незавершенного строительства.

Указанные положения ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» вступают в противоречие с положениями главы 11 Жилищного кодекса РФ.

Во–первых, в соответствии с положениями ст. 110, 112, 123–1, 123–2 этой главы жилищно–строительный кооператив может создаваться для строительства только одного многоквартирного дома. Так, в части 3 ст. 110 императивно установлен запрет на осуществление строительства более чем одного многоквартирного дома.

Во-вторых, в этой же части ст. 110 содержится еще один /запрет – на строительство жилищно-строительным кооперативом многоквартирного дома выше трех этажей.

Таким образом, образовалась ситуация, когда два различных закона предусматривают разные, противоречащие друг другу условия создания и деятельности юридического лица одной и той же организационно-правовой формы. Это может привести, например, к отказу в выдаче разрешения на строительство многоквартирного дома выше трех этажей жилищно-строительному кооперативу, созданному в соответствии с § 7 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» по формальному основанию – запрету, установленному в Жилищном кодексе РФ. Вряд ли чиновники, выдающие разрешения на строительство, будут разбираться в том, каким именно специальным предписанием является указанный Федеральный закон – нормой-изъятием или нормой-дополнением. Понятно, что возникающие по этому поводу конфликты будут разрешены путем направления разъяснений, указаний и т.п. Однако данную правовую коллизию довольно легко устранить. Для этого необходимо второе предложение части 3 статьи 110 Жилищного кодекса РФ изложить в следующей редакции: «Жилищно-строительный кооператив, за исключением жилищно-строительных кооперативов, создание которых предусмотрено Федеральным законом от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» и Федеральным законом от 24 июля 2008 года № 161-ФЗ «О содействии развития жилищного строительства», не вправе осуществлять одновременно строительство более одного многоквартирного дома с количеством этажей более чем три».

Такая редакция ч. 3 ст. 110 ЖК РФ выведет жилищно-строительные кооперативы, созданные в рамках § 7 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», из-под регулирования главы 11 Жилищного кодекса РФ путем отсылки к другому закону, не конкурирующему, а дополняющему этот Кодекс.

Внесение в Жилищный кодекс РФ предлагаемой выше статьи исключит возможность различного толкования норм, содержащихся в различных законах, формально закрепит как обязанность всех жилищно-строительных кооперативов отчитываться о своей деятельности перед единым органом, так и правомочность данного органа осуществлять указанные выше контрольные функции в отношении

всех жилищно–строительных кооперативов, независимо от того, в соответствии с положениями какого закона они созданы.

Закрепленный в Конституции принцип равенства всех перед законом и судом может быть обеспечен лишь при условии единообразного применения и толкования нормы всеми лицами, применяющими эту норму. Поэтому критерии определенности, ясности, недвусмысленности правовой нормы являются важными и необходимыми как при ее толковании, так и при ее применении. А вот неопределенность содержания правовой нормы допускает возможность неограниченного усмотрения в процессе правоприменения и неизбежно ведет к произволу, а значит – к нарушению принципов равенства участников правоотношений и верховенства закона. Именно поэтому необходимо на законодательном уровне выявлять и исправлять все случаи возникновения коллизий между различными нормами права.

Список литературы

1. Федеральный закон от 26.10.2002 №127–ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // СЗ РФ. 2002. №43. Ст. 4190.
2. Федеральный закон от 24 июля 2008 года № 161–ФЗ «О содействии развития жилищного строительства» // СЗ РФ. 2008. - №30 (часть II). - Ст. 3617.
3. Федеральный закон от 29.07.2017 г. № 218–ФЗ «О публично–правовой компании по защите прав граждан – участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СЗ РФ, 2002. - №43. - Ст. 4190.
4. Постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 1 июня 1962 года № 561 «Об индивидуальном и кооперативном жилищном строительстве» // Собрание действующего законодательства СССР. 1974. Кн. IV. Раздел X.
5. Постановление Совета Министров РСФСР №1143 «О ходе выполнения плана кооперативного жилищного строительства в 1965 году» // СП РСФСР, 1965. - №23. - Ст. 144.
6. Постановление Центрального Исполнительного Комитета СССР №112, Совета Народных Комиссаров СССР № 1843 от 17.10.1937 «О сохранении жилищного фонда и улучшении жилищного хозяйства в городах» // СЗ СССР. 1937. №69. Ст. 314.
7. Вахитов К.И. Кооперация. Теория, история, практика: Избранные изречения, факты, материалы, комментарии /К.И. Вахитов. М.: Дашков и Ко, 2014. – с. 12

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И СТАНДАРТИЗАЦИИ

Я.А. Кирова, ст. преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

Статья посвящена правовому регулированию отношений в сфере стандартизации, в том числе, возникающих при разработке, утверждении, изменении и применении соответствующих документов, в целях обеспечения интересов участников работ по стандартизации, изготовителей, продавцов и потребителей продукции. Анализируется законодательство в данной сфере, предлагаются меры по повышению качества и конкурентоспособности российских товаров.

Ключевые слова: техническое регулирование, стандартизация, предпринимательская деятельность, реформа технического регулирования, документы по стандартизации, безопасность продукции, качество продукции

Техническое регулирование является неотъемлемой частью системы правового регулирования во всех сферах экономической и социальной жизни общества, а технологические и экономические инновации, включая индивидуализацию товаров (услуг) – основным фактором, определяющим развитие глобальной экономики.

В статье предпринята попытка комплексного анализа законодательства и основных направлений совершенствования в области технического регулирования и стандартизации.

Идеология реформы технического регулирования, реализованной в ФЗ «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г. № 184–ФЗ, направлена на создание его наднациональной системы с участием РФ, Казахстана и Беларуси в рамках Таможенного союза. В общем виде «техническое регулирование – это все, что относится к нормированию требований к продукции, процессам, стандартизации, сертификации, подтверждению соответствия, государственному и иным видам контроля за продукцией, процессами, услугами и другим объектам регулирования» [2]. Данное регулирование осуществляется посредством норм «технического регламента – документа, который принят международным договором РФ, подлежащим ратификации в порядке, установленном законодательством РФ, или в соответствии с международным договором РФ, ратифицированным в порядке, уста-

новленном законодательством РФ, или федеральным законом, или указом Президента РФ, или постановлением Правительства РФ, или НПА федерального органа исполнительной власти, и устанавливает обязательные для применения и исполнения требования к объектам технического регулирования (продукции или к продукции и связанным с требованиями к продукции процессам проектирования (включая изыскания), производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации). Технические регламенты создаются для обеспечения защиты прав граждан, имущественной составляющей физических и юридических лиц, охраны окружающей среды» [7]. Уделяется внимание безопасности товаров (услуг), устанавливается необходимость принятия технических регламентов в целях защиты жизни, здоровья граждан, имущества физических, юридических лиц, государственного или муниципального имущества, а также охраны окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений.

«Технические регламенты с учетом степени риска причинения вреда устанавливают минимально необходимые требования, обеспечивающие: безопасность излучений; биологическую безопасность; взрывобезопасность; механическую безопасность; пожарную безопасность; промышленную безопасность; термическую безопасность; химическую безопасность; электрическую безопасность; ядерную и радиационную безопасность; электромагнитную совместимость в части обеспечения безопасности работы приборов и оборудования; единство измерений.

Содержащиеся в технических регламентах обязательные требования имеют прямое действие на всей территории РФ и могут быть изменены только путем внесения изменений и дополнений в соответствующий технический регламент. В технических регламентах могут содержаться специальные требования к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, требования к терминологии, упаковке, маркировке или этикеткам и правилам их нанесения, обеспечивающие защиту отдельных категорий граждан (несовершеннолетних, беременных женщин, кормящих матерей, инвалидов)» [2].

Технические регламенты применяются одинаковым образом и в равной мере независимо от страны и (или) места происхождения

продукции, осуществления процессов производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, видов или особенностей сделок и (или) физических и (или) юридических лиц, являющихся изготовителями, исполнителями, продавцами, приобретателями, однако они приняты не для всех товаров.

Общие правила, «касающиеся безопасности товаров (работ, услуг), установлены в Законе РФ «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г.» [1].

Создание и функционирование «механизма повышения качества продукции предусматривает Концепция развития национальной системы стандартизации РФ на период до 2020 г. (одобрена распоряжением Правительства РФ от 27.09 2012 г. № 1762–р)» [5].

В качестве инструмента «обеспечения выполнения требований технических регламентов обозначена стандартизация. ФЗ «О стандартизации» от 29.06.2015 г. регламентирует деятельность по разработке (ведению), утверждению, изменению (актуализации), отмене, опубликованию и применению документов по стандартизации и иной деятельности, направленной на достижение упорядоченности в отношении объектов стандартизации» [6]. Система стандартизации в стране должна функционировать на основе следующих основных принципов: публичный характер разработки стандартов, опирающийся на необходимость достижения консенсуса; добровольность использования стандартов в сочетании с их обязательным применением в установленных законом случаях; соответствие содержания стандартов и иных документов в области стандартизации международным нормам и правилам, а также требованиям технических регламентов; приоритетное значение межгосударственной стандартизации при формировании программ национальной стандартизации. Непосредственным результатом стандартизации являются документы по стандартизации. «К документам по стандартизации относятся: документы национальной системы стандартизации; общероссийские классификаторы технико–экономической и социальной информации; стандарты организаций (СТО), в том числе технические условия (ТУ); своды правил; документы по стандартизации, которые устанавливают обязательные требования в отношении объектов стандартизации, предусмотренных ст.6 Закона о стандартизации (оборонной продукции (товаров, работ, услуг) по государственному оборонному

заказу, продукции, используемой в целях защиты сведений, составляющих государственную тайну, и т.п.)» [8].

Документы стратегического планирования, в т.ч. государственные программы РФ и государственные программы субъектов РФ, федеральные целевые программы, ведомственные целевые программы, иные программы, которые финансируются полностью или частично за счет средств федерального бюджета и реализация которых обеспечивается разработкой и (или) применением национальных стандартов, должны содержать соответствующие разделы по стандартизации. Установлены правовые основы «функционирования национальной системы стандартизации, определяемой как механизм обеспечения согласованного взаимодействия различных субъектов – участников работ по стандартизации на основе принципов стандартизации при разработке (ведении), утверждении, изменении (актуализации), отмене, опубликовании и применении документов по стандартизации, принцип добровольности применения документов по стандартизации, за исключением государственного оборонного заказа и продукции, используемой в целях защиты сведений, составляющих государственную тайну (ограниченного доступа), продукции, сведения о которой составляют государственную тайну, продукции, для которой устанавливаются требования, связанные с обеспечением безопасности в области использования атомной энергии. Документы национальной системы стандартизации применяются на добровольной основе одинаковым образом и в равной мере независимо от страны и (или) места происхождения продукции (товаров, работ, услуг), если иное не установлено законодательством РФ» [1].

Закон о стандартизации получил более широкую сферу применения (определяет направления государственной политики в сфере стандартизации, полномочия участников работ по стандартизации, устанавливает правила по планированию и финансированию работ по стандартизации и др.). Стандартизация «рассматривается как инструмент повышения качества жизни граждан и конкурентоспособности продукции (работ, услуг)» [2]. Входящие в систему стандартизации документы различаются по своим целям и назначению.

Применение документов по стандартизации для целей технического регулирования устанавливается в соответствии с Законом о техническом регулировании (его правила в области стандартизации

получили специальное применение). Определены условия применения международных стандартов, региональных стандартов, межгосударственных стандартов, региональных сводов правил, стандартов иностранных государств, сводов правил иностранных государств, в результате применения которых на добровольной основе обеспечивается соблюдение требований утвержденного технического регламента или которые содержат правила и методы исследований (испытаний) и измерений, в том числе правила отбора образцов, необходимые для применения и исполнения утвержденного технического регламента и осуществления оценки соответствия.

Закон о стандартизации «распространяет действие на более широкий круг объектов стандартизации – не только продукцию, работы, услуги, но и системы менеджмента, условные обозначения и др. Установлена новая система документов по стандартизации – документы национальной системы стандартизации (национальный стандарт, в том числе основополагающий национальный стандарт РФ, предварительный национальный стандарт РФ, а также правила, рекомендации, информационно–технические справочники)» [1]. Разработка документов национальной системы стандартизации должна осуществляться в соответствии с основополагающими национальными стандартами. Применение «национального стандарта является обязательным для изготовителя и исполнителя в случае публичного заявления о соответствии продукции национальному стандарту, в том числе в случае применения обозначения национального стандарта в маркировке, в эксплуатационной или иной документации, и (или) маркировки продукции знаком национальной системы стандартизации» [2].

Согласно «ГОСТ Р 1.0–2012 «Национальный стандарт РФ. Стандартизация в РФ. Основные положения», возможно обязательное применение национального стандарта для организации на основании: ее организационно–распорядительного документа или вышестоящей организации или органа власти, которому подчиняется организация; нормативной ссылки на стандарт в собственных стандартах организации или технической документации; соглашений или договоров (контрактов) со ссылкой на стандарт; указания обозначения стандарта в маркировке продукции и/или в сопроводительной документации» [3].

Процедура разработки и утверждения национальных стандартов является открытой, с публичным обсуждением и проведением экспертизы проектов.

Предусматривается возможность содержания нормативными правовыми актами ссылок на официально опубликованные национальные стандарты и информационно–технические справочники. Их применение допускается в целях обеспечения выполнения технических и функциональных требований нормативного правового акта и в случае, если Правительство РФ, заинтересованные федеральные органы исполнительной власти и государственные корпорации уполномочены на установление соответствующих требований.

Также предусмотрена возможность разработки стандарта организации не только юридическим лицом, но и индивидуальным предпринимателем.

Законодательно определено понятие «технические условия». Легализация технических условий, получивших распространение еще в советский период, имеет большое значение для правоприменителей. Технические условия рассматриваются в качестве одного из видов стандарта, разрабатываются изготовителями товаров и исполнителями работ, услуг и применяются в соответствии с условиями, установленными в договорах (контрактах).

Качество приобрело характер национальной стратегии. АНО «Роскачество», создание которого стало значимым национальным проектом, осуществляет функции, обеспечивающие работу системы подтверждения качества российской продукции – системы добровольной сертификации, в рамках которой присваивается российский знак качества. Маркировка российских высококачественных товаров специальным знаком позволяет потребителям, знакомясь с ассортиментом продуктов, сделать разумный и правильный выбор.

Определены направления участия России в международном и региональном сотрудничестве. При разработке «наиболее значимых (национальных) стандартов за основу принимаются международные стандарты. Регулирование многосторонней торговли, в том числе продуктами питания, не ограничивается пакетом соглашений ВТО, содержатся отсылки и к другим международно–правовым документам. Они отражают процессы глобализации правового пространства на международном уровне, с одной стороны, и интернационализации

международных правил во внутригосударственном регулировании – с другой. Взаимодействие государств с различными правовыми системами через международно-правовые стандарты определяет основные параметры функционирования в рамках международной торговой системы» [1]. В соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) (Астана, 29.05.2014 г.) в рамках Союза создана единая нормативно–правовая база технического регулирования. «Соглашения Таможенного союза и ЕАЭС в значительной степени заменили национальное правовое обеспечение технического регулирования, в том числе стандартизации. В рамках ЕАЭС выстраивается многоуровневая система права, состоящая из международных договоров, НПА, принимаемых в пределах установленных Договором о ЕАЭС полномочий Евразийской экономической комиссией (постоянно действующий регулирующий орган взамен Комиссии Таможенного союза, упраздненной со 2 февраля 2012 г.), обязательных для государств–членов, носящих наднациональный характер, национальных правовых актов. Участниками союза в настоящее время являются Россия, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Республика Армения, Киргизия.

К документам по стандартизации ЕАЭС относится Соглашение по техническим барьерам в торговле ВТО от 15.04.1994 г. (с прилагаемым Кодексом добросовестной практики применительно к разработке, утверждению и применению стандартов)» [1].

Новизна положений Закона о стандартизации в следующем: расширен состав участников работ в национальной системе стандартизации; предполагается разработка и реализация документов стратегического планирования развития стандартизации; закреплена возможность применения ссылок на национальные стандарты и ИТС и пр. Актуализация законодательства в сфере технического регулирования и стандартизации должна исключить как излишнюю зарегулированность вопросов обеспечения безопасности и качества товаров (услуг), так и неоправданное расширение механизмов саморегулирования. Предусматриваемые меры призваны обеспечить функционирование единого экономического пространства, беспрепятственное передвижение товаров (услуг) и рабочей силы, а также повысить конкурентоспособность российских товаров.

Список литературы

1. Андреева, Л.В. Меры по повышению качества и конкурентоспособности российских товаров в условиях импортозамещения // Сборник научных статей III Международной научно–практической конференции «Актуальные проблемы предпринимательского и корпоративного права в России и за рубежом» (25 апреля 2016 года, г. Москва) / Е.А. Абросимова, В.К. Андреев, Л.В. Андреева и др.; под общ. ред. С.Д. Могилевского, М.А. Егоровой. М.: РАНХиГС при Президенте Российской Федерации. Юридический факультет им. М.М. Сперанского Института права и национальной безопасности, Юстицинформ, 2016. 496 с.
2. Белых, В.С., Панова А.С. Техническое регулирование в России: современное состояние и перспективы развития // Российский юридический журнал. 2017. N 5. С. 178 – 188.
3. ГОСТ Р 1.0–2012. «Национальный стандарт Российской Федерации. Стандартизация в Российской Федерации. Основные положения» (утв. Приказом Росстандарта от 23.11.2012 № 1146–ст) (ред. от 22.11.2013).
4. ГОСТ Р 1.7–2014. «Национальный стандарт Российской Федерации. Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты национальные. Правила оформления и обозначения при разработке на основе применения международных стандартов» (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 26.11.2014 N 1876–ст) (ред. от 30.06.2016).
5. Концепция развития национальной системы стандартизации РФ на период до 2020 г. (одобрена распоряжением Правительства РФ от 27.09 2012 г. № 1762–р) // СЗ РФ. 2012. – № 40. – Ст. 5485.
6. Федеральный закон «О стандартизации в Российской Федерации» от 29.06.2015, № 162–ФЗ / «Собрание законодательства РФ», 06.07.2015, № 27, ст. 3953.
7. Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27.12.2002 № 184–ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 30.12.2002, № 52 (ч. 1), ст. 5140.
8. Панова, А.С. Роль национальной стандартизации в правовом обеспечении качества товаров // Предпринимательское право, 2017. - № 1. - С. 38 – 44.

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ И ЭКСПЕРТИЗЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРАВОВЫХ АКТОВ

Н.В. Козлова, ст. преподаватель,
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье рассматриваются особенности и проблемы внедрения оценки регулирующего воздействия и экспертизы муниципальных правовых актов в Российской Федерации и Новосибирской области. Анализируется первый опыт оценки регулирующего воздействия и экспертизы муниципальных правовых актов, определяются возможные пути решения возникающих проблем.

Ключевые слова: оценка регулирующего воздействия, экспертиза муниципальных правовых актов

В данной статье представлен анализ реализации норм права, регламентирующих оценку регулирующего воздействия и экспертизу муниципальных правовых актов. Исследование оценки регулирующего воздействия проводится как юристами–практиками, так и учеными. Создание оптимальных благоприятных условий для бизнеса на местном уровне и повышение качества регулирования и оптимизации условий для предпринимательской и инвестиционной деятельности через муниципальные правовые акты является как государственной задачей, так и местного самоуправления.

Процесс внедрения оценки регулирующего воздействия и экспертизы муниципальных правовых актов осуществляется с 01.01.2015 года, с внесения изменений в законодательство о местном самоуправлении. Так, в соответствии с ч. 3 ст. 46 Федерального закона от 06.10.2003 № 131–ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» «проекты муниципальных нормативных правовых актов, устанавливающие новые или изменяющие ранее предусмотренные муниципальными нормативными правовыми актами обязанности для субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности, подлежат оценке регулирующего воздействия, проводимой органами местного самоуправления в порядке, установленном муниципальными нормативными

правовыми актами в соответствии с законом субъекта Российской Федерации. Оценка регулирующего воздействия проектов муниципальных нормативных правовых актов проводится в целях выявления положений, вводящих избыточные обязанности, запреты и ограничения для субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности или способствующих их введению, а также положений, способствующих возникновению необоснованных расходов субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности и местных бюджетов» [2].

Введение данной нормы определило необходимость ее реализации на муниципальном уровне, что повлекло определенные трудности даже при наличии положительного регионального и федерального опыта.

Внедрению оценки регулирующего воздействия муниципальных правовых актов на сегодняшний день осуществляется только на уровне муниципальных районов и городских округов на основе норм федерального законодательства, в частности, ст. 26.3–3 Федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» [1], статьи 7 и 46 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [2], Указа Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» [3], Приказа Министерства экономического развития РФ от 26 марта 2014 г. № 159 «Об утверждении Методических рекомендаций по организации и проведению процедуры оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации и экспертизы нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации» [4], на региональном уровне, в частности в Новосибирской области важными являются нормы Закона Новосибирской области от 24.11.2014 № 485–ОЗ «О проведении оценки регулирующего воздействия проектов муниципальных нормативных правовых актов, устанавливающих новые или изменяющих ранее предусмотренные муниципальными нормативными правовыми актами обязанности для субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности, и экспертизы муниципальных нормативных правовых актов, затрагивающих во-

просы осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности»[5], Приказа Минэкономразвития НСО от 18.08.2015 № 89 «Об утверждении форм документов, используемых при проведении оценки регулирующего воздействия» (методические рекомендации по заполнению сводного отчета) [6].

Помимо этого, необходимость введения системы оценки регулирующего воздействия проектов муниципальных нормативных правовых актов и экспертизы действующих муниципальных нормативных правовых актов, затрагивающих вопросы осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности с 2017 года обусловлена Муниципальным инвестиционным стандартом Новосибирской области и является его неотъемлемой частью[7]. Для реализации данного положения необходимо обеспечить наличие канала (каналов) прямой связи инвесторов и руководства муниципального района, городского округа, а также разработать и принять муниципальный нормативно–правовой акт, устанавливающий: 1) уполномоченное структурное подразделение (должностное лицо) органа местного самоуправления в сфере оценки регулирующего воздействия и экспертизы действующих муниципальных нормативно–правовых актов; 2) порядок проведения оценки регулирующего воздействия; 3) порядок проведения экспертизы.

Унифицированного подхода проведения оценки регулирующего воздействия на сегодняшний день не существует, вследствие этого каждая правовая система использует свою модель, учитывая национальные особенности.

«Мировая практика предусматривает несколько моделей организации оценки регулирующего воздействия: централизованная модель, при использовании которой уполномоченный орган проводит публичные консультации и готовит заключение об ОРВ и экспертизе; децентрализованная модель, в рамках которой органы–разработчики проводят публичные консультации, составляют сводные отчеты по итогам их проведения, уполномоченный орган оценивает качество соблюдения процедур и готовит заключения об ОРВ и экспертизе; смешанная модель, где имеет место привлечение к публичным консультациям и обеспечению диалога власти и бизнеса совещательных и консультативных органов, создание специального совещательного органа по ОРВ и экспертизе» [8, с. 91].

Решение о том, какая модель будет оптимальной и будет действовать на муниципальном уровне каждого субъекта Российской Федерации, принимают органы государственной власти субъекта и в этом плане ограничения на федеральном уровне отсутствуют. Первый опыт внедрения выявил ряд проблем связанных с не размещением материалов для проведения экспертизы на сайте муниципального образования, низким количеством участников публичных консультаций и другие.

В связи с этим развитие оценки регулирующего воздействия на муниципальном уровне требует поступательных действий от органов государственной власти субъектов Российской Федерации: для этого необходимо отобрать лучшие практики и с их помощью решить проблемные вопросы, возникающие у муниципальных образований; актуализировать нормативную и методическую базы для муниципальных образований; постоянно информировать предпринимательское сообщество и обеспечить обратную связь, а также осуществлять контроль за фактическим проведением оценки.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.10.1999 № 184–ФЗ (ред. от 05.02.2018) «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.03.2018) // Российская газета, № 206, 19.10.1999.

2. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131–ФЗ (ред. от 29.12.2017) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.03.2018) // Российская газета, № 202, 08.10.2003.

3. Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» // Российская газета, № 102, 09.05.2012.

4. Приказ Минэкономразвития России от 26.03.2014 № 159 (ред. от 26.07.2016) «Об утверждении Методических рекомендаций по организации и проведению процедуры оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации и экспертизы нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации»

5. Закон Новосибирской области от 24.11.2014 № 485–ОЗ «О проведении оценки регулирующего воздействия проектов муниципальных нормативных правовых актов, затрагивающих вопросы осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности, и экспертизы муниципальных нормативных

правовых актов, затрагивающих вопросы осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности» (принят постановлением Законодательного Собрания Новосибирской области от 19.11.2014 № 485–ЗС) // Ведомости Законодательного Собрания Новосибирской области, № 61, 28.11.2014.

6. Приказ министерства экономического развития Новосибирской области от 18.08.2015 № 89 «Об утверждении форм документов, используемых при проведении оценки регулирующего воздействия»

7. Приказ Минэкономразвития Новосибирской области от 14.07.2016 № 79 «Об утверждении муниципального инвестиционного стандарта Новосибирской области»

8. Лучшие практики применения оценки регулирующего воздействия в деятельности органов местного самоуправления. Справочное издание / Фонд СЭЦ Модернизация. – Новосибирск, Омега Принт, 2016. – 154 с.

УДК 342.7

ПРОБЛЕМА ОТСУТСТВИЯ СПОРТИВНЫХ ПЛОЩАДОК В СОЦИАЛЬНО-РЕАБИЛИТАЦИОННЫХ ЦЕНТРАХ ДЛЯ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ (НА ПРИМЕРЕ ГБУ НСО СОЦИАЛЬНО-РЕАБИЛИТАЦИОННОГО ЦЕНТРА ДЛЯ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ «ВИКТОРИЯ»)

Е.А. Кыштымова, студент

Научный руководитель: С.А. Дроздова, доцент

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС

г. Новосибирск, Россия

В статье подчеркнута проблема отсутствия спортивных площадок в социально-реабилитационных центрах на примере Социально-реабилитационного центра ГБУ НСО «Виктория». В связи с этим предложены пути решения данной проблемы.

Ключевые слова: несовершеннолетние, социальная помощь, социально-реабилитационный центр, спортивное обеспечение.

На сегодняшний день вопросы защиты прав несовершеннолетних в сфере спорта особенно актуальны. Заинтересованность детей в спорте постоянно увеличивается, и на этот факт непременно следует обратить внимание. Прежде всего, нельзя ограничивать несовершеннолетних в занятиях физической культуры, а именно в предоставлении необходимой спортивной базы, ведь физические тренировки способствуют повышению уровня здоровья несовершеннолетних.

Подобными исследованиями занимались такие авторы как Позина Н.В., Куренцов В.А., Артамонов А.А., Аминов А.С., Ненашева А.В. В своих исследованиях данные авторы, в основном, уделяют наибольшее внимание параметрам физического развития детей. Установлено, что дети, поступающие в социально-реабилитационные центры, отстают по показателям в физической подготовке от обычных школьников. Однако никто из вышеперечисленных авторов не рассматривал проблему отсутствия спортивных площадок на территориях таких социально-реабилитационных центров.

Проблему отсутствия спортивного обеспечения в социально-реабилитационных центрах для несовершеннолетних рассмотрим на примере ГБУ НСО Социально-реабилитационного центра для несовершеннолетних «Виктория» (далее – Центр «Виктория»).

Так, в ходе проведенного исследования было выявлено, что в Новосибирской области и Новосибирске в настоящий момент нет региональной и (или) местной программы по обеспечению спортивными сооружениями или уличными спортивными площадками социально-реабилитационных центров в Новосибирской области, в том числе и в Центре «Виктория».

Нами проанализирована информация с официального сайта Центра «Виктория». Так, рассмотрены результаты опроса независимой оценки качества услуг на примере анкет. Опрос проводился Центром «Виктория» с целью выяснения удовлетворенности услугами центра, а также выявления нужд для улучшения в сфере профилактики безнадзорности и беспризорности, системы личной и социальной защиты Центра «Виктория».

Центр «Виктория» проводил данный опрос с сентября 2015 года по апрель 2017 года. В нём приняло участие 106 респондентов. Опрос проведен в форме анкеты, в которой были предложены 13 вопросов, в том числе 12 вопросов с выбором ответа и 1 вопрос с ответом в свободной форме.

Проанализировав ответы респондентов по полученным Центром «Виктория» данных в результате анкетирования, выявлено, что:

- 1) из 106 респондентов почти половина опрошенных (50 %, т.е. 53 респондента) высказали необходимость изменений в организации работы центра;

2) из них 43 % (т.е. более 20 респондентов) обозначили необходимость в спортивном обеспечении центра (например, спортивный зал, уличная спортивная площадка, спортивные тренажеры и др. спортивный инвентарь).

Данную проблему ни респонденты, ни сам коллектив Центра «Виктория» не могут решить самостоятельно, а также не могут повлиять на удовлетворение выявленных проблем (нужд), так как это требует дополнительных финансовых затрат.

Таким образом, нарушаются личные права несовершеннолетних Центра «Виктория», так как в соответствии с пунктом 1 статьи 31 Конвенции: «Государства–участники признают право ребенка на отдых и досуг, право участвовать в играх и развлекательных мероприятиях, соответствующих его возрасту, и свободно участвовать в культурной жизни и заниматься искусством», и Указом Президента РФ от 24.03.2014 № 172 «О Всероссийском физкультурно–спортивном комплексе «Готов к труду и обороне» (ГТО)» закреплены нормы о внедрении и стимулировании проведения спортивных мероприятий населения.

В Декларации прав ребенка говорится следующее:

– принцип 2, который гласит: «Ребенку законом и другими средствами должна быть обеспечена специальная защита и предоставлены возможности и благоприятные условия, которые позволяли бы ему развиваться физически, умственно, нравственно, духовно и в социальном отношении здоровым и нормальным путем и в условиях свободы и достоинства. При издании с этой целью законов главным соображением должно быть наилучшее обеспечение интересов ребенка»;

На региональном уровне Устав Новосибирской области от 18.04.2005 № 282–ОЗ рассматривает обеспечение права на охрану и здоровье. А именно в пункте 3 статьи 22 говорится следующее: «Органы государственной власти Новосибирской области и органы местного самоуправления содействуют деятельности, способствующей укреплению здоровья человека, развитию физической культуры и спорта, организуют мероприятия по обеспечению экологического и санитарно–эпидемиологического благополучия в Новосибирской области».

Итак, в настоящий момент существует законодательная база для защиты личных прав ребенка. Но все же имеются некоторые вопросы и проблемы, которые оставляют вопрос открытым о соблюдении и защите прав детей, особенно, находящихся в трудной жизненной ситуации.

Автор предлагает разработать и принять в Новосибирской области и (или) в г. Новосибирске региональную (местную) программу по обеспечению спортивными сооружениями или уличными спортивными площадками Социально–реабилитационных центров в Новосибирской области, в том числе и Центра «Виктория».

Для решения вышеизложенных проблем, разработаны предложения по внесению изменений в действующее законодательство:

1. Разработать и принять в Новосибирской области и (или) в г. Новосибирске региональную (местную) программу по обеспечению спортивными сооружениями или уличными спортивными площадками Социально–реабилитационных центров в Новосибирской области, в том числе Центра «Виктория».

2. Разработать предложение примерного проекта о реализации спортивного воспитания несовершеннолетних в социально-реабилитационных центрах в целях их реализации и защиты личных прав, на примере существующего в Новосибирской области примерного проекта о реализации спортивного воспитания, но внести некоторые коррективы и уточнения с учетом трудной жизненной ситуации, в которую попадают несовершеннолетние, в силу обстоятельств, при которых им не могут быть доступны некоторые виды деятельности (спортивная, творческая и др.).

Таким образом, в данной статье рассмотрена проблема отсутствия спортивных площадок на территории социально-реабилитационных центров для несовершеннолетних на примере ГБУ НСО Социально–реабилитационного центра для несовершеннолетних «Виктория» и разработаны предложения по решению данной проблемы.

Список литературы

1. Конвенция о правах ребенка (одобрена Генеральной Ассамблеей ООН от 20.11.1989) вступила в силу для РФ с 15.09.1990 // Сборник международных договоров СССР, выпуск XLVI, 1993.

2. Декларация прав ребенка (Принята 20.11.1959 Резолюцией 1386 (XIV) на 841-ом пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН) // Международная защита прав и свобод человека. Сборник документов. – Москва : Юридическая литература, 1990.– С. 385 – 388.

3. О Всероссийском физкультурно–спортивном комплексе «Готов к труду и обороне» (ГТО) : Указ Президента РФ от 24.03.2014 № 172 // Рос. Газ. – № 68. – 2014. – 26 мар.

4. Устав Новосибирской области: Постановление Новосибирского областного Совета депутатов от 18.04.2005 № 282–ОЗ (ред. от 05.12.2016) // Сборник нормативных правовых актов Новосибирского областного Совета депутатов. – № 3(20). – 2005. – май. – С. 6.

5. Аминов, А. С. Мониторинг состояния здоровья и физического развития подростков 12–15 лет в различных условиях проживания / А. С. Аминов, А. В. Ненашева // Человек. Спорт. Медицина. – 2013. – № 4. – С. 8 – 53.

6. Официальный сайт ГБУ НСО Социально-реабилитационного центра для несовершеннолетних «Виктория» [Электронный ресурс]: http://victoria-nsk.ru/npb_center/1-perechen-normativno-pravovoi-dokumentacii.html (дата обращения 26.01.2018).

УДК 343.35

БИЗНЕС И КОРРУПЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

В.А. Мусаткин, ст. преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме совершенствования уголовного законодательства по противодействию коррупции в условиях широкого развития малого и среднего бизнеса в экономике России. Автором проанализирована динамика изменений правовых норм, направленных на устранение препятствий свободному и широкому развитию бизнеса, в том числе связанных с коррупционными действиями должностных лиц государственных и муниципальных органов, и эффективность действий этих норм.

Ключевые слова: противодействие коррупции, препятствия свободному развитию бизнеса.

Для быстрого и устойчивого развития экономики любого современного государства необходимо вовлечение в сферу бизнеса широкого круга юридических и физических лиц. Такая задача сегодня является актуальной и для российской экономики, поэтому в последние годы руководством страны для ее решения разработан и реализуется комплекс действий, закрепленный в федеральных нормативно-правовых актах. Основным круг нормативных актов направлен на обеспечение свободного и ускоренного развития малого и среднего бизнеса в экономике России, в частности, на устранение различных бюрократических препятствий для организации и осуществления такого бизнеса; на вовлечение его в сферу закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Ряд нормативных актов обеспечивает защиту малого и среднего бизнеса от давления со стороны различных властных структур. Одним из таких актов является Федеральный закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» с внесенными в него Федеральным законом от 13.07.2015 № 246-ФЗ изменениями, установившими сроком на три года «надзорные каникулы». Принятие данного закона и внесение в него изменений связано с необходимостью освободить бизнес от чрезмерного контроля со стороны различных государственных и муниципальных надзорных и контрольных органов. Однако, если оценить данный закон в совокупности с другими мерами по развитию малого и среднего бизнеса, то непосредственно этот закон направлен на снижение воздействий на представителей этого бизнеса со стороны коррумпированных должностных лиц, которых к сожалению не мало в системе контрольных (надзорных) органов. В этом можно усмотреть положительную сторону данного закона, т.к. действия коррупционного характера со стороны представителей государственных контрольных органов существенно влияют на организацию и развитие бизнеса, особенно индивидуальными предпринимателями. В тоже время установление на три года с 1 января 2016 года по 31 декабря 2018 года «надзорных каникул», т.е. полное исключение любого контроля, за исключением только некоторых его видов оговоренных в самом законе уже сегодня привело к ряду негативных последствий. Одни только нарушения правил про-

тивопожарной безопасности привели к ряду серьезных последствий в виде крупного имущественного вреда и гибели людей. Высокий уровень коррупции естественно существенно препятствует развитию бизнеса, поэтому действительно необходима со стороны государства защита юридических лиц и индивидуальных предпринимателей от любых действий коррупционного характера, но при этом защита должна быть эффективной и причиняющей ущерба другим охраняемым законами интересам государства.

Установленный способ защиты Федеральным законом от 26.12.2008 №294–ФЗ и Федеральным законом от 13.07.2015 № 246–ФЗ нельзя признать достаточно эффективным. Во–первых, фактически данными нормативными актами государство устанавливает защиту бизнеса от собственных контролирующих государственных органов путем временного ограничения их полномочий, а не от конкретных действий препятствующих широкому и быстрому развитию бизнеса. Более полезным является не приостановление контрольных (надзорных) функций государственных органов, а придание действиям контрольных органов прозрачности и объективности путем установления четких оснований для контрольных действий и повышенных требований к сотрудникам этих органов. Во–вторых, нет никакой гарантии в том, что после «надзорных каникул», т.е. после трех лет бесконтрольной деятельности, все новые представители малого и среднего бизнеса продолжат экономическую деятельность, а не уйдут из экономики вообще или в теневую сферу.

К тому же, если посмотреть, в какой сфере экономической деятельности участвуют представители малого и среднего бизнеса, то видно, что в основном они заняты в сфере торговли, оказания услуг, при этом в большинстве своем посреднических, и только незначительная часть представителей этого бизнеса занята в сфере производства и строительства. В зависимости от сферы экономической деятельности на представителей бизнеса действия коррупционного характера со стороны должностных лиц государственных и муниципальных органов оказывают влияние не одинаково.

В основном от коррупционных проявлений страдают представители малого и среднего бизнеса, занятые в сфере производства. Представители, занятые в сфере торговли и оказании посреднических услуг, не только в меньшей мере страдают от коррупционных дей-

ствий, а часто сами способствуют таким действиям. В ряде случаев коррумпированные должностные лица государственных и муниципальных органов и учреждений даже способствуют развитию этой сферы бизнеса и участвуют в этом бизнесе, вопреки установленным запретам, через третьих лиц.

Учитывая не равенство положения представителей бизнеса в зависимости от сферы экономической деятельности, их защита должна иметь дифференцированный подход.

Вопрос о свободном и беспрепятственном участии в экономической деятельности страны представителей бизнеса разного уровня решался и ранее. В частности, для обеспечения равного доступа представителей разных уровней бизнеса к участию в выполнении государственных заказов и для противодействия коррупционным проявлениям в системе государственных закупок в 2005 года был принят Федеральный закон от 21.07.2005 № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (закон о госзакупках).

Однако установленные этим законом барьеры для действий коррупционного характера оказались не совершенными и не соответствующими требованиям времени, т. к. их легко можно было обойти. Введенный этим законом конкурсный порядок отбора исполнителей государственных и муниципальных заказов, ни каким образом не препятствовал получению их теми представителями бизнеса, в которых лично были заинтересованы руководители государственных (муниципальных) органов и учреждений. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94 вызывал много нареканий, как со стороны участников экономических сделок, так и со стороны контролирующих органов.

В период с 2005 года по 2010 год действие этого закона не снизило уровня коррупции, даже в некоторой мере повысило его. В связи с чем, в период с 2010 года по 2013 год в данный закон было внесено множество поправок, а в 2013 году потребовалась полная его замена. С 1 января 2014 года вступил в действие Федеральный закон от 05.04.2013 № 44–ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (закон о ФКС).

Данный закон является более совершенным. В отличие от Федерального закона от 21.07.2005 № 94 он предусматривает неограниченный доступ к информации о проведении процедур, планов закупок, результатов аудита контракта; общественный контроль над государственными закупками; ответственность сотрудников контрактной службы; антидемпинговые меры. Первые годы действия нового закона дали положительные результаты, но при этом потребовали внесение в него изменений и дополнений. Кроме этого остается нерешенной окончательно проблема персональной ответственности должностных лиц, которые непосредственно заключают контракты, т.к. свои действия они выполняют на основании решения коллегиального органа – конкурсной комиссии и всегда могут сослаться на ошибки со стороны данного органа. Не исключается и возможность влияния руководителей государственных (муниципальных) органов и учреждений на членов конкурсных комиссий. В связи с этим не представляется возможным полностью исключить элементы коррупции в контрактной системе закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Для борьбы с проявлениями коррупции, как серьезным препятствием для широкого и быстрого развития всех уровней бизнеса, необходимо задействовать все меры, предусмотренные нормативной базой по противодействию коррупции. В частности, в полной мере обеспечить выполнение требований Федерального закона от 03.12.2012 № 230–ФЗ «О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам». Механизм контроля, предусмотренный этим законом, работает не эффективно, а в ряде случаев формально. Из материалов судебно-следственной практики последних лет видно, что факты фактического несоответствия расходов некоторых государственных (муниципальных) должностных лиц их доходам вскрываются только при расследовании уголовных дел, возбужденных в отношении их за конкретные должностные преступления. При реальном и эффективном контроле большинство преступлений коррупционной направленности можно было не допустить.

Список литературы

1. Федеральный закон от 26.12.2008 №294–ФЗ « О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государ-

ственного контроля (надзора) и муниципального контроля» с внесенными в него Федеральным законом от 13.07.2015 № 246–ФЗ.

2. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

3. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44–ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

4. Федеральный закон от 03.12.2012 № 230–ФЗ «О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам»

УДК 343.544

ПРОБЛЕМЫ КВАЛИФИКАЦИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, ПРЕДУСМОТРЕННЫХ СТ. 240 УК РФ

Е.В. Мыринова, студент

Научный руководитель: И.В. Розумань, канд. юрид. наук, доцент

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС,

г. Новосибирск, Россия

В статье рассматриваются основные проблемы, возникающие при квалификации преступлений, связанных с вовлечением в занятие проституцией. Специальное внимание уделяется выявлению пробелов в законодательстве, их причин и способов устранения. Раскрывается понятие «проституция», а также причина ее возникновения и способы противодействия распространению. Проводится анализ с международными нормативно-правовыми актами и приводится предложение по улучшению текущего уголовного законодательства.

Ключевые слова: уголовное право, проституция, право, вовлечение.

В данной статье рассматривается проблема несоответствия названия статьи 240 УК РФ ее диспозиции. Также более детально, нежели в трудах А.И. Рарога, А.И. Чучаева, Л.В. Иногамовой-Хегай, рассматривается проблема состава преступления [1]. В отличие от научных работ С.В. Каркавцевой и И.С. Алихаджиевой проблема разграничения составов интерпретируется с другого ракурса [2].

В настоящее время проблемы преступности, связанной с проституцией, в особенности в виде вовлечения в занятие проституцией, приобретают особую значимость. Поскольку в течение последних

лет преступность в этой сфере меняет свои количественные и качественные характеристики: высокая организованность и профессионализация вовлечения в занятие проституцией, ужесточение способов вовлечения в занятие проституцией, увеличение числа несовершеннолетних и малолетних вовлекаемых в занятие проституцией. И это не исчерпывающий перечень измененных признаков в данной сфере.

Проституция, несомненно, является древней «профессией». Ее отражение можно найти в разных странах и в разные временные промежутки. Начиная Древней Грецией и Римом, заканчивая Россией. Но суть самого понятия «проституция» от этого не поменялся, а даже приобрел более отчетливое значение. В наши дни проституцией является систематическое (более двух раз) вступление лиц женского или мужского пола в сексуальные отношения с клиентами за плату [3]. Однако, сама проституция как феномен, по сей день, не криминализована. Она находит свое отражение исключительно в административном праве, а точнее в Кодексе об административных правонарушениях (КоАП).

Еще с начала 2000-х считалось, что основными причинами проституции являются латентная безработица; низкий жизненный уровень большей части россиян; явления беспризорности и безнадзорности детей; недостатки школьного и семейного полового воспитания; негативные эффекты бесконтрольного доступа несовершеннолетних и малолетних к порно-ресурсам сети Интернет; злоупотребления должностных лиц российской армии и правоохранительных органов. С течением времени данные причины только обострились, что позволяет предположить их актуальность.

Возвращаясь непосредственно к теме исследования, стоит выделить одну из основных проблем, связанных с реализацией привлечения к уголовной ответственности за вовлечение в занятие проституцией. Такой проблемой является несоответствие названия статьи ее диспозиции. Статья 240 Уголовного кодекса РФ предусматривает наказание за такой вид преступлений как вовлечение в занятие проституцией. Однако, насколько мы можем заметить, диспозиция статьи представлена уже в более расширенном варианте. Она имеет два альтернативных деяния, характеризующих объективную сторону, совершаемых преступлений. Это вовлечение в занятие проституцией, а также принуждение к продолжению занятия соответствующей «дея-

тельностью». То есть фактически сам смысл статьи не должен предусматривать ответственность еще и за принуждение к продолжению занятия проституцией. Из этого следует, что законодателю необходимо внести поправку в федеральный закон, дополнив название статьи вторым, прописанным в диспозиции, деянием, поскольку отсутствие одного из альтернативных составов не позволяет в должной мере квалифицировать совершаемые деяния.

Второй, не менее важной проблемой является проблема разграничения составов, а точнее моменты необходимости или же отсутствия необходимости квалификации преступлений по совокупности статей. За отсутствием Постановления Пленума Верховного Суда, давшего разъяснение при квалификации по той или иной части соответствующей статьи, в судебной практике нередко происходят определенные коллизии и казусы. Основные из них базируются на точности определения насилия (по п. «а» ч.2 ст. 240 УК РФ), применяемого сопряженно с вовлечением или принуждением к продолжению занятия проституцией. Нет точной границы, когда такое насилие охватывается ст. 240 УК РФ, а когда появляется необходимость дополнительной квалификации по совокупности. Есть несколько «версий», по которым принято устанавливать уголовную ответственность. Первой является причисление к такому насилию причинения легкого вреда здоровью человека (ст. 115 УК РФ), а также побоев (ст.116 УК РФ). Второй же является отнесение к насилию, охватываемому статьей, причинения легкого вреда здоровью человека (ст. 115 УК РФ), побоев (ст.116 УК РФ), а также, в отличие от первой группы, причинения средней тяжести вреда здоровью человека (ст. 112 УК РФ). В чем сходятся приверженцы первой или второй практики, так это в отнесении к квалификации по совокупности со статьей 240 УК РФ таких деяний как причинение тяжкого вреда здоровью (ст. 111 УК РФ) и истязание (ст.117 УК РФ), в особенности, касательно первого, если это повлекло по неосторожности еще и смерть потерпевшего. На наш взгляд, как писалось выше, стоит создать Постановление Пленума, для разрешения споров при квалификации преступлений.

Третьей проблемой было выявлено несоответствие состава преступлений, предусмотренных статьей 240 УК РФ, с содержанием статьи (отдельных ее пунктов). Из диспозиции статьи следует, что законодатель не признает последствия как конструктивный признак

данного состава преступления. Он признается формальным, т.е. окончанием преступления является момент совершения хотя бы одного из действий по вовлечению в занятие проституцией вне зависимости от наступления желаемого виновным лицом результата [5]. Что же касается юридической литературы [6], то там отмечается, принимая тот факт, что объектом выступают интересы здоровья и нравственности, в том числе и несовершеннолетних, их нормальное нравственное, физическое, социальное и психическое развитие, следовало бы сконструировать данный состав по типу материального. Однако в этом случае возникла бы уже другая проблема – проблема доказуемости по составу, предусмотренному статьей 240 УК РФ. В соответствии с чем, разумным выходом из сложившейся ситуации следует конструирование состава по типу формально–материального, в отношении отдельных пунктов (п. «а» и п. «б» ч.2 ст. 240 УК РФ).

Следующей проблемой выделяется «вместимость» понятия «несовершеннолетний», согласно ст. 240 УК РФ. Как показывает практика, по ч. 3 ст. 240 УК РФ охватывается и деяния, совершенные в отношении малолетнего. Можно проследить ход мыслей законодателя, который отнес в данной статье всех лиц, не достигших 18 лет, к несовершеннолетним. Но в таком случае вопросы возникают уже по другим статьям, в которых эти два понятия строго разграничены (примером может послужить ст. 131 УК РФ). В чем же разница и не стоило ли действия в отношении малолетнего вынести в отдельный пункт? Данный вопрос до сих пор остается без ответа, а квалификация преступлений, совершенных в отношении малолетних, так и производится по ч. 3 ст. 240 УК РФ.

Последней проблемой нами был вынесен пробел в уголовном законодательстве, касаемо нахождения вне соответствующей сферы преступлений, такие деяния как сводничество и склонение или соращение в целях проституции другими лицами с их согласия. В Конвенции «о борьбе с торговлей людьми и с эксплуатацией проституции третьими лицами», страной-участницей в которой является, в том числе, Российская Федерация, эти деяния предусматриваются наряду с вовлечением и принуждением к продолжению занятия проституцией. Однако, как мы можем наблюдать, наш Уголовный Закон такого рода преступлений не предусматривает, в соответствии с чем,

нет возможности привлечения к уголовной ответственности лиц, совершивших, по сути, смежное с вовлечением деяние.

Список литературы

1. Уголовное право. Общая часть: Учебник / Под ред. Л.В. Иногамовой-Хегай, А.И. Рарога, А.И. Чучаева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юридическая фирма "КОНТРАКТ", ИНФРА-М, 2008.

2. Каркавцева, С.В. Уголовная ответственность за преступления, связанные с проституцией: проблемы правоприменения // Российский следователь. 2014.-№ 15.-С. 16–20.

3. Алихаджиева, И.С. О совершенствовании практики применения составов преступлений о проституции // Современное право. 2009.-№ 5.-С. 122–126

4. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / [Ю. В. Грачева и др.]; отв. ред. А. И. Рарог ; Моск. гос. юрид. акад. - Изд. 4-е, перераб. и доп. - Москва : Проспект, 2006. - 661 с.

5. Осокин, Р.Б. Проблемы квалификации деяний против нравственности в сфере сексуальных отношений // Уголовное право. 2006.-№ 2.-С. 59–63

6. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации (постатейный) / под. ред. Г.А. Есакова. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва: Проспект, 2017. — 736 с.

УДК 342.7

ПРОБЛЕМА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ СРОКА ПРЕБЫВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-РЕАБИЛИТАЦИОННЫХ ЦЕНТРАХ ДЛЯ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

А.П. Одинцова, студент

Научный руководитель: С.А. Дроздова,
Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС,
г. Новосибирск, Россия

В статье подчеркнута проблема неоднозначности такого понятия как «необходимое время» нахождения в социально-реабилитационном центре на примере Социально-реабилитационного центра ГБУ НСО «Виктория», и в связи с этим определение срока, который будет эффективен в целях социальной реабилитации (коррекции).

Ключевые слова: реабилитация, несовершеннолетние, социальная помощь, социально-реабилитационный центр, срок реабилитации.

Исследуемая проблема срока пребывания несовершеннолетних в социально–реабилитационных центрах, попавших в тяжелое положение и нуждающихся в социальной реабилитации в Социально–реабилитационных центрах в России, ранее нигде детально не рассматривались, в широком аспекте, хотя и является общественно значимой. Многочисленные работы по данной теме рассматривают, в основном, структурные элементы самой социальной реабилитации – формы, основные виды, организация, технологии. Ранее в других работах не поднимался вопрос о связи эффективности социальной реабилитации и сроком пребывания в социально–реабилитационном центре. Данная проблема адресно рассмотрена на примере ГБУ НСО Социально–реабилитационного центра для несовершеннолетних «Виктория» Новосибирской области (далее – Центре «Виктория»).

Конституционные права РФ, рассмотрены в сфере социальной реабилитации на примерах социально–реабилитационных центров для несовершеннолетних, что является острой проблемой нашего времени. В статье рассмотрена одна из наиболее важных имеющихся проблем в этих центрах. Эта проблема – неоднозначность такого понятия как «необходимое время» нахождения в центре, и в связи с этим определение срока, который будет эффективен в целях социальной реабилитации (коррекции).

Затронув проблему о сроке пребывания несовершеннолетних в социально–реабилитационных центрах можно привести такой нормативно–правовой акт, как Постановление от 27.11.2000 № 896 «Об утверждении примерных положений о специализированных учреждениях для несовершеннолетних, нуждающихся в социальной реабилитации» (далее – Постановление № 896). В пункте 12 говорится о том, что: «Несовершеннолетние находятся в центре в течение времени, необходимого для оказания социальной помощи и (или) социальной реабилитации и решения вопросов их дальнейшего устройства в соответствии с законодательством РФ». В данном документе, о конкретных временных рамках ничего не сказано. Хотя нужно учитывать, что не все центры могут позволить себе не ставить длительные сроки пребывания детей на реабилитации.

Спорным моментом в законодательстве является срок пребывания несовершеннолетних детей, нуждающихся в социальной реабилитации в Социально–реабилитационных центрах России, в т.ч. в

Центре «Виктория» в Новосибирской области, в частности. Данная проблема выявлена путем сравнения федерального и регионального (локального) законодательства.

Так, в Постановлении Правительства № 896 закреплена норма, которая гласит: «Несовершеннолетние находятся в центре в течение времени, необходимого для оказания социальной помощи и (или) социальной реабилитации и решения вопросов их дальнейшего устройства в соответствии с законодательством Российской Федерации». Полагаем, что данная норма не ограничивает срок пребывания несовершеннолетних в социально–реабилитационных центрах.

Проанализировав аналогичные центры России, было установлено, что данный срок пребывания несовершеннолетних детей различен, и отличается продолжительностью и временными рамками нахождения в нем несовершеннолетних.

Так, например, уставом СМБУСОССЗН «Красноярский социально–реабилитационный центр для несовершеннолетних» Белгородской области, предусмотрены сроки реабилитации, где несовершеннолетние могут находиться в центре не более 6 месяцев. А уставом Центра «Виктория» сроки реабилитации ограничены до 3–х месяцев, в зависимости от сложившейся ситуации в семье.

В ходе проведенной беседы с сотрудниками Центра «Виктория» выявлено, что 3 месяца – недостаточный срок для реабилитации, чтобы говорить о ее эффективности. Хотя коллектив Центра делает все возможное для оказания помощи несовершеннолетним, в том числе соблюдают все регламенты и правила данного учреждения, а также этический кодекс.

О добросовестности выполняемой работы сотрудниками Центра говорит независимая оценка качества услуг, проводимая самим Центром «Виктория», в котором наглядно видно высокие показатели оценки выполняемой работы коллективом центра.

Но в связи с недостатком времени на эффективную реабилитацию (коррекцию), довольно частым явлением оказывается вторичные и последующие попадания несовершеннолетних в Центр «Виктория».

Хотя статистика, которую ведет Центр «Виктория» указывает на то, что динамика количества поданных заявлений на зачисления в Центр снижается. Но все равно, нужно принять нужные меры, чтобы

эта тенденция сохранилась, в частности увеличить срок для реабилитации. Так как это длительный, непрерывный процесс, который требует большего времени для положительных эффективных сдвигов у несовершеннолетних.

Полагаем, что для решения данной проблемы необходимо на федеральном уровне установить и закрепить конкретный единый срок пребывания несовершеннолетних, попавших в тяжелое положение и нуждающихся в социальной реабилитации в Социально-реабилитационных центрах, как в России, так и в Новосибирской области, и увеличить минимальный срок прохождения реабилитации несовершеннолетними в таких Центрах – не менее 6 месяцев, внося изменение в Постановление № 896.

Список литературы

1. Декларация прав ребенка (Принята 20.11.1959 Резолюцией 1386 (XIV) на 841-ом пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН) // Международная защита прав и свобод человека. Сборник документов. – Москва : Юридическая литература, 1990.– С. 385 – 388.

2. Технологии социальной реабилитации несовершеннолетних, реализуемые в учреждениях системы социальной защиты Ханты-Мансийского автономного округа – Югры / авт.-сост. : А. В. Сутула, Х. Я. Мавлютова. – Сургут : Изд-во бюджетного учреждения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Методический центр развития социального обслуживания», 2013. – 78 с.

3. Официальный сайт СМБУСОССЗН «Красноярский социально-реабилитационный центр для несовершеннолетних» [Электронный ресурс]: <http://xn—90aizhfd6g.xn—p1ai/index/src/0–9> (дата обращения 26.01.2018).

4. Официальный сайт ГБУ НСО Социально-реабилитационного центра для несовершеннолетних «Виктория» [Электронный ресурс]: http://victoria-nsk.ru/npb_center/1-perechen-normativno-pravovoi-dokumentacii.html (дата обращения 26.01.2018).

ОСНОВАНИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ РОДСТВА В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ПРАВЕ

Д.В. Ранняя, ст. преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены традиционные и современные основания возникновения родства в российском и зарубежном праве. Автором обосновывается определение понятия родства в современном правовом поле с учетом достижений науки в области вспомогательных репродуктивных технологий.

Ключевые слова: родство, суррогатное материнство

Изучением института родства в семейном праве посвящены работы таких авторов как Гонгало Б.М., [1] Лебедевой О.Ю., [2] Жилевой А.А. [3]. Достижения современных медицинских технологий заставляют по-новому посмотреть на традиционные правовые институты с многовековой историей, в том числе на родство.

В российском праве нет легального определения родства. Правовая наука определяет родство как кровную связь между людьми, с наличием которой закон связывает определенные права и обязанности. Семейный кодекс РФ устанавливает перечень родственников, между которыми возникают права и обязанности, из-за их кровной связи. Согласно еще одному определению, родство – это кровная связь лиц, основанная на происхождении одного лица от другого или разных лиц от общего предка [4].

Институт семьи и брака является традиционным для семейного права во всем мире. Как известно, он был создан для охраны имущественных отношений членов семьи. Изначально признавалось только кровное родство, причем в большинстве культур наследниками становились лишь дети, рожденные в законном браке. Позже постепенно стали признаваться права на имущество у детей, рожденных вне брака. Родство определялось исключительно как кровная связь родителей и детей. В настоящее время кровное (биологическое) родство признается традиционным, но не единственным основанием возникновения родственных отношений. Факт рождения и прямой

генетической связи между родителями и детьми не является единственным основанием установления родства между субъектами.

Развитие науки в области вспомогательных репродуктивных технологий повлекло возникновение новых юридических фактов для возникновения родства

Современные медицинские технологии диктуют необходимость изменения действующей концепции родства. Это связано с тем, что в процессе применения современных биотехнологий могут использоваться биологические материалы не только лиц, желающих стать родителями, но и других (доноров спермы и яйцеклетки). То есть граждане, которые будут в последствии записаны родителями ребенка, зачатого при помощи вспомогательных технологий, могут вообще не иметь с ним биологического или генетического родства.

Ребенок, рожденный при помощи такого способа, может иметь несколько возможных родителей: лиц, обратившихся в медицинское учреждение; доноров биологического материала; суррогатную мать. Муж суррогатной матери теоретически тоже может стать родителем ребенка, основываясь на презумпции отцовства (отцом ребенка, рожденного в браке признается муж матери).

Как мы видим, появление вспомогательных репродуктивных технологий делает неактуальным основанием для родства биологический аспект. Если применять сегодня традиционные правовые принципы, то это может привести к установлению отцовства или материнства лиц – доноров половых клеток, а не граждан, реально желающих стать родителями с помощью современной медицины.

В институте родства сформулирован новый принцип. Согласно этому принципу, в ряде случаев формальный элемент должен стоять выше биологического и законными должны признаваться родители, которые заключили соглашение о применении методов вспомогательной репродукции с целью рождения ребенка.

В семейном праве предлагаются новые основания для определения родства, наряду с кровным. Российские ученые предлагали ввести понятие социального родства, основанного на системе общественных связей. В Италии было предложено ввести категорию гражданского родства.

На сегодняшний день остается открытым вопрос о том, что должно преобладать – генетическое родство или соглашение о при-

менении вспомогательных репродуктивных технологий. На наш взгляд, приоритетность первого или второго принципа должна определяться по правилам горизонтальной иерархии норм – принцип преобладания генетического родства должен работать только в общих случаях, а родство, основанное на применении вспомогательных репродуктивных технологий – частный случай, применимый только к отношениям, возникшим из такого юридического факта, как рождение ребенка с помощью вспомогательных репродуктивных технологий. Применение этого правила не исключает рассмотрение судом каждого конкретного спорного случая с точки зрения защиты прав ребенка, договорных отношений, прав на материнство. В практике, как российской, так и международной, нет единого подхода к рассмотрению спорных случаев – когда суррогатная мать отказывается исполнять обязанности по договору и хочет оставить ребенка себе. В некоторых случаях суды защищают права матери, в других – договорные отношения, но в любом случае по делу должно быть принято решение, наиболее отвечающее интересам ребенка. Новые основания для определения родства влияют на определение таких юридических понятий, как родитель, отец, мать.

Материнство традиционно связывалось с фактом рождения ребенка данной женщиной. Так как в прошлые столетия установление кровного родства было невозможным, законом презюмируется отцовство ребенка мужем родившей женщины. При несогласии мужчины, доказать отцовство можно было опираясь на факт сожительства и ведения совместного хозяйства с матерью ребенка. В настоящее время вопросы отцовства легко и быстро решаются при помощи генетической экспертизы.

В современном мире при определении родства генетическая связь не может использоваться в качестве критерия родства в отношении детей, рожденных при помощи вспомогательных репродуктивных технологий. Исключением являются случаи, когда используются биологические материалы, применяющие медицинские технологии для рождения общего ребенка.

В правоприменительной практике России и зарубежных стран встречается практика признания родства за донорами биологического материала. Известны случаи, когда суррогатные матери отказывались отдавать ребенка, которых они родили по договору сурро-

гатного материнства и в последствии предъявляли иски о взыскании алиментов с мужчин, чей биологический материал был использован при оплодотворении. Суды удовлетворяли такие иски, что не соответствует общеправовым принципам разумности и справедливости, но закон, в данном случае оказался на стороне суррогатной матери.

Сложные этические и юридические проблемы возникают и тогда, когда необходимо установить материнство ребенка, имеющего генетическую связь с женщиной, которая предоставила свои клетки для оплодотворения, и биологическую связь с другой женщиной, которая вынашивала его девять месяцев и впоследствии рожала (так называемое гестационное родство). Какой вид связи, генетический или гестационный, является более предпочтительным?

При этом, по мнению Ю.Ю. Лебедевой, основным критерием при установлении происхождения ребенка, рожденного с помощью вспомогательных репродуктивных технологий, должна выступать не генетическая или гестационная связь, а воля предполагаемых родителей, направленная на рождение ребенка [1].

Таким образом, возможно выделить родство, основанное на таком юридическом факте, как намерение лица стать родителем.

Как и многие правовые институты в современном мире подвергается влиянию ряда факторов, особенно связанных с развитием науки и техники. В таких условиях требуется разработка и законодательное закрепление новых критериев для установления институт родства, отвечающего современным реалиям.

Список литературы:

1. Гонгало, Б.М. Семейное право: Учебник / Гонгало Б.М., Крашенинников П.В., Михеева Л.Ю., – М.:Статут, 2016. – 270 с.
2. Лебедева, О.Ю. Юридическая категория родство в современном семейном праве / О. Ю. Лебедева // Семейное и жилищное право. - 2013. - № 3. - С. 21-24.
3. Жилыева, А.А. Понятие семьи, родства и свойства: сущность и особенности // Научный вестник Орловского юридического института МВД России имени В.В. Лукьянова. – 2014. – №2. – С. 193 – 196
4. Ермаков, В. Д. Отцовство / Российская юридическая энциклопедия / Гл. ред. А. Я. Сухарев. М., 1999. – С. 66

О НЕОБХОДИМОСТИ ПРОФИЛАКТИКИ ИНТЕРНЕТ-АДДИКЦИИ КАК ВИДА ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ЗАВИСИМОСТИ И О НЕКОТОРЫХ ПРАВОВЫХ АСПЕКТАХ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДЕТЕЙ

И.Г. Ратникова, ст. преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В данной статье предлагается новый, комплексный подход к такой актуальной проблеме как интернет-аддикция. Представлены результаты теоретического анализа и причины явления интернет-аддикции, рассмотрены меры профилактики данной психологической зависимости, а также защите молодого поколения от вредоносной информации. Подобные исследования проводились ранее многими отечественными и зарубежными исследователями такими как К. Янг, Короленко Ц. П. и др. Эта работа наряду с психологическими и профилактическими аспектами рассматривает аспекты правовой защиты от вредоносной информации.

Ключевые слова: интернет-зависимость личности, аддикция, социальные сети, зависимость от социальных сетей, игровая зависимость, информационная безопасность.

На фоне стремительного развития компьютерных информационных технологий и систем телекоммуникаций в современном обществе у пользователей компьютерных сетей возникает целый ряд интересов, целей, потребностей, а также форм психологической и социальной активности, непосредственно связанных с этим новым пространством.

Новая реальность формируется независимо от желаний человека и занимает в его жизни тем больше места, чем больше он взаимодействует с компьютером. Эта реальность становится дополнительным, вспомогательным инструментом, облегчающим достижение человеком целей. Особенности взаимоотношений с этой реальностью оказываются отражением жизни человека и её продолжением, т.е. ещё одним местом, в которое он может помещать и свои достижения, и свои проблемы. Желательность виртуальной реальности определяется тем, насколько человек способен достигать свои цели в обычном, не виртуальном мире. Чем больше проблем с достижением целей в обычной реальности, тем привлекательнее создание виртуальной. И если в виртуальной реальности человек нахо-

дит больше возможностей для комфортного достижения своих целей, она начинает занимать в его жизни важное место, постепенно меняя отношение к обычной жизни. О болезненной виртуальной зависимости впервые заговорили на Западе ещё в середине 90-х – после того, как появился интернет. По мере развития сети и совершенствования доступа к ней, как появился интернет. По мере развития сети и совершенствования доступа к ней, росло и количество зависимых.

Аддикция (англ. Addiction – зависимость, пагубная привычка) – неконтролируемая потребность в определенном виде деятельности. Аддиктивное поведение является одной из форм отклоняющегося поведения. Согласно нашему определению (Segal, Korolenko, 1990), аддиктивное поведение выражается в уходе от реальности посредством изменения психического состояния. Человек «уходит» от реальности, которая его не устраивает. Неудовлетворяющая реальность – это в каком то смысле всегда внутренняя реальность, так как и в случаях, когда речь идет о внешней «средовой» реальности, последняя воспринимается, осознается или производит эффект на подсознание, приводя к возникновению того или иного, вызывающего дискомфорт внутреннего психического состояния, от которого возникает желание избавиться [2].

Интернет–аддикция (интернет–зависимость, виртуальная аддикция, кибер–аддикция, нетаголизм) как самостоятельная форма не химической зависимости была выделена за рубежом в конце 80–х, в России – с конца 90-х годов. Родоначальниками психологического изучения феноменов зависимости от Интернета могут считаться два американца: клинический психолог К. Янг и психиатр А. Голдберг, предложивший в 1996 году термин «интернет-зависимость».

Среди отечественных специалистов последовательно отстаивает самодостаточность психологических форм зависимостей (аддикций) Ц. П. Короленко. «Элементы аддиктивного поведения, – пишет он в соавторстве с Н. В. Дмитриевой, – свойственны любому человеку, уходящему от реальности путем изменения своего психического состояния. Проблема аддикций начинается тогда, когда стремление ухода от реальности, связанное с изменением психического состояния, начинает доминировать в сознании, становясь центральной идеей, вторгающейся в жизнь, приводя к отрыву от реальности» [2].

Зависимость от социальных сетей это новая форма интернет-зависимости. Этой болезни нет в официальном реестре Всемирной организации Здравоохранения. Тем не менее, сотни миллионов людей по всему миру страдают от этого недуга, который лишь на первый взгляд, а на самом деле приводит к стрессу и серьезным расстройствам психики. Речь идёт о зависимости от социальных сетей.

Дети в современных условиях часто получают навыки работы с персональным компьютером до обучения в школе. Сначала они осваивают игры, но после получения навыков чтения и письма, ничего не может им помешать завести свою страничку в любой социальной сети, а вместе с тем, как новые возможности, так и новые угрозы и риски.

Особенно следует назвать проблему влияния Интернета на формирование суицидальных склонностей у детей и подростков. Сегодня по общему числу суицидов Российская Федерация находится на шестом (после Литвы, Кореи, Казахстана, Беларуси и Японии) месте в мире. В среднем, в стране ежегодно по собственной воле умирают более двухсот детей и полутора тысяч подростков.

Международные стандарты в области информационной безопасности детей нашли отражение и в российском законодательстве – Федеральный закон от 29.12.2010 № 436–ФЗ « О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию».

Одни называют данный закон бесполезным, другие признают давно назревшую потребность в классификации информационной продукции, третьи ожидаемый эффект оценивают скептически [3].

У органов государственной власти, институтов гражданского общества, в том числе, в том числе родительских объединений, у граждан появились реальные правовые рычаги, реакций на нарушения права детей на информационную безопасность, защиты молодого поколения от негативного информационного влияния на их здоровье и развитие, формирование духовно–нравственных ценностей.

За последние 2–3 года уполномоченные по правам ребенка появились практически во всех субъектах РФ. У омбудсмена есть право вносить предложения тем службам, которые занимаются вопросами

детства, и вносить изменения в законодательство в сфере защиты прав детей.

В национальной стратегии действий в интересах детей, подписанной Президентом Российской Федерации в 2015 году, тоже перечислены меры, направленные на обеспечение информационной безопасности детства.

Функции правовой защиты детей выполняют в пределах своей компетенции и органы государственной власти Новосибирской области, Уполномоченный по правам человека в Новосибирской области, организации и службы, на которые законом возложены обязанности по защите прав несовершеннолетних, а также организации и объединения, в уставах или положениях которых предусмотрены функции по защите прав детей.

Профилактика (prophylaktikos – предохранительный) – термин, означающий комплекс различного рода мероприятий, направленных на предупреждение какого-либо явления и/или устранение факторов риска. Важнейшей составной частью всех профилактических мероприятий является формирование у населения медико-социальной активности и установок на здоровый образ жизни.

Профилактика аддиктивного поведения приобретает особенную значимость в подростковом возрасте. Д. Д. Еникеева, Е. В. Змановская, М. И. Рожков и другие отмечают, что зависимые дети перестают фантазировать, становятся неспособными создавать собственные визуальные образы, у них наблюдается эмоциональная незрелость, безответственность, снижается эффективность некоторых видов памяти. В этой связи встаёт вопрос системного, интегрированного подхода к проблеме формирования личной безопасности подростков как основного ресурса предупреждения проявления аддиктивного поведения [1].

Исходя из анализа изученной литературы, можно сделать вывод о том, что вопросы профилактики компьютерной зависимости в настоящее время практически не разработаны. В большинстве случаев людей, которые больны «компьютерной» болезнью, лечат точно также, как наркоманов, в таких же клиниках и подобными методиками. Существуют и другие подходы к проблеме, но они не всегда являются достаточно эффективным. Недостаточная эффективность профилактических и коррекционных программ обусловлена

тем, что родственники пользователей и сами пользователи компьютеров не расценивают признаки, характеризующие риск развития компьютерной зависимости, как предболезненное состояние и обращаются к специалистам только на этапе уже сформированной компьютерной зависимости.

Выявление наиболее важных социальных факторов, оказывающих провоцирующее воздействие на человека, непосредственное их устранение или сведение до минимума, а также совместная работа по предупреждению ряда форм зависимого поведения. В настоящий момент в различных социальных учреждениях обеспечение профилактической работы по проблеме зависимостей сводится, в основном, к чтению лекций, то есть, к сообщению информации о вреде, наносимым зависимым поведением. Такая информация является полезной при её грамотной подаче, но только лекторско-просветительская работа не решит проблему. В отношении терапии интернет-аддикции высказываются мнения о пользе когнитивно-поведенческой психотерапии, которая должна включать когнитивное реструктурирование использования Интернета, поведенческие упражнения, провакциционная терапия, когда пациент остаётся в сети всё больше и больше времени. Другие исследователи предполагают, что обучения и тренинги по поводу риска интернет-аддикции могут облегчить многие проблемы, связанные с интернетом. И наконец, когда появится достаточное количество работ в области нейробиологии поведенческих аддикций, возможно, будут разработаны схемы использования психотропных препаратов в сочетании с другими стратегиями, которые в настоящее время с успехом при лечении химических зависимостей и патологического гемблинга. Назначение антипсихотических и антидепрессивных препаратов, уже сейчас должно быть обязательным в случае наличия коморбидной психопатологии, которая встречается достаточно часто [4].

Целью информационных мероприятий является заполнение информационного вакуума, что включает в себя необходимые регулярные публикации по профилактике компьютерной зависимости, телефон доверия, работа со специалистами, профессиональными психологами, создание «психологической службы» в сети. Рекомендованы тренинги личностного роста с элементами коррекции

отдельных личностных особенностей и форм поведения, которые включают формирование и развитие навыков работы над собой [1].

В заключение хочется ещё раз подчеркнуть актуальность проблемы интернет–зависимости. Исследователи в области психологии, социологии, педагогики, медицины проводят новые эксперименты, разрабатывают всё новые и новые методы решения проблемы, юристы трудятся над созданием новых нормативно–правовых актов, а количество интернет–зависимых людей, зачастую и не осознающих своей зависимости, не уменьшается, а наоборот, с каждым годом увеличивается. Многими специалистами понимается вся проблема данного вопроса, необходима совместная работа учёных в разных отраслях науки.

Список литературы

1. Кора, Н. А. Формирование личное безопасности как основного ресурса предупреждения проявления аддиктивного поведения. – Вестник АмГУ–2016. – № 72;
2. Короленко, Ц. П., Дмитриева, Н. В. Психосоциальная аддиктология. – Новосибирск, «Олсиб», 2001 – 251 с.;
3. Лопатин, В. Н., Пристанская, О. В. О проекте Федерального закона «О защите детей от информационной продукции, причиняющей вред их здоровью, нравственному и духовному развитию» // Информационное право. 2007. –№ 4.– С. 7–13;
4. Марченкова, Н. Г. Социально–педагогические аспекты профилактики компьютерной зависимости учащихся. Оренбург, 2009. – 230с.

КОРПОРАТИВНЫЙ КОНФЛИКТ КАК ЮРИДИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Е.П. Сафонова, студент

Научный руководитель: Н.М. Зайнутдинова, ст. преподаватель
Казахстанско-Американский свободный университет,
г. Усть-Каменогорск, Республика Казахстан

В статье сделана попытка проанализировать основные подходы ученых к определению понятия корпоративный конфликт, видов и способов предотвращения конфликтов. Автором рассматриваются понятие, сущность корпоративных конфликтов, их основная типология, наиболее эффективные методы разрешения конфликтных ситуаций.

Ключевые слова: корпоративное право, корпоративный конфликт, корпоративный спор, корпорация, акционерные общества.

В настоящее время вопросы корпоративных отношений и корпоративного права являются одной из самых сложных, наименее разработанных и спорных проблем гражданского права.

Новизна работы заключается в изучении подходов к определению понятий «корпорация» и «корпоративный конфликт». Решением вопросов корпоративных правоотношений занимались казахстанские ученые М.К. Сулейменов, Ф.С. Карагусов, Е. Хамидуллина, Климкин С.И., российские ученые Е.Л. Богачева, О.С. Ерахтина, В.А. Лаптева, С.Б. Зайнуллина и другие. Тем не менее, количество научных трудов казахстанских ученых, посвященных теме корпоративных отношений и конфликтов, на сегодняшний день не велико. В связи с этим проблема корпоративных конфликтов в Казахстане остается практически не изученной.

Казахстанский ученый М.К. Сулейменов в своих трудах определил всю сложность проблемы корпоративных правоотношений. Она заключается в том, что при исследовании корпоративных отношений происходит пересечение различных отраслей права – гражданского, административного, инвестиционного, финансового, банковского и трудового. Одни представители предпринимательского права делают попытки включения корпоративного права в свой состав, другие объявляют его ядром предпринимательского права [1].

В процессе всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации создается единое экономическое пространство, основными хозяйствующими субъектами которого, становятся корпорации и их объединения. В связи с этим вопросы управления корпорациями, особенно вопросы предотвращения и разрешения корпоративных конфликтов, представляют большой научный интерес и требуют к себе особого внимания.

Действующий Гражданский кодекс РК не дает определение корпорации, и более того, это понятие не содержится ни в одном нормативном правовом акте РК. Несмотря на это, понятие «корпорация» употребляется в деловой практике, средствах массовой информации и научных статьях. Поэтому довольно часто происходит отождествление таких понятий как «акционерное общество» и «корпорация», «холдинг» и «корпорация», тем самым путая организационно–правовую форму юридического лица.

По своей природе корпоративные конфликты являются неизбежными, что было доказано мировым опытом. Корпоративный конфликт следует отнести к определенному типу общественных отношений, одновременно являющийся как действием, так и контрдействием [2].

Следует разграничивать понятия «корпоративный спор» и «корпоративный конфликт», так как они ни в коем случае не являются синонимами. Статья 27 ГПК РК, посвященная подсудности гражданских дел специализированным судам, содержит в себе понятие корпоративного спора. Корпоративный спор представляет собой спор между хозяйствующими субъектами и/или иными участниками предпринимательских отношений, связанный с осуществлением предпринимательской и иной экономической деятельности.

На основании данной статьи можно сделать вывод о том, что предметом корпоративного спора являются: восстановление нарушенного права акционеров общества, обжалование решений органов управления организации, устранение нарушений законодательства и локальных норм, принуждение к выполнению определенных юридических действий и др.

Объектами спора могут выступать: ценные бумаги, доли уставного капитала, имущество, имущественные права, личные неимущественные права.

Понятие «корпоративный конфликт», также не имеет легального законодательного закрепления. С. И. Ожегов в толковом словаре русского языка определил корпоративный конфликт как «конфликт узко групповой, замкнутый пределами корпорации». В юридической литературе встречаются самые разнообразные определения конфликта, которые иногда могут даже противоречить друг другу.

Корпоративный конфликт представляет собой разногласия и споры, возникающие между акционерами, акционерами и менеджерами общества, инвесторами и обществом, которые могут привести к одному из следующих последствий:

1. Нарушение норм действующего законодательства, устава или локальных документов общества, прав акционера или группы акционеров.

2. Иски к акционерному обществу, его органам управления по существу принимаемых ими решений.

3. Досрочное прекращение полномочий действующих органов управления [3].

Корпоративный конфликт относится к юридическому конфликту, так как в результате он приводит к юридическим последствиям. В свою очередь юридический конфликт можно трактовать как один из видов социального конфликта.

Проводя оценку значимости корпоративного конфликта для процесса развития корпорации, следует отметить, что данный институт может практически одновременно выполнять как конструктивные, так и дестабилизирующие функции.

К основным критериям корпоративного конфликта относятся:

1. Наличие, как минимум, двух конфликтующих: корпорация, участник(и) корпорации, исполнительные органы корпорации, держатель реестра владельцев ценных бумаг, депозитарий, инвесторы.

2. Противоположность целей и интересов участников корпоративных правоотношений.

3. Объектом конфликта являются корпоративные правоотношения, иные правоотношения, связанные с деятельностью корпорации, либо с требованиями, предъявляемыми в интересах корпорации.

4. Основой конфликта – желание одной из сторон получить возможность контролировать и направлять поведение другой стороны, изменить свой статус либо юридическое состояние[4].

Обычно корпоративные конфликты возникают и развиваются внутри юридического лица, что позволяет отнести их к разряду внутриорганизационных конфликтов. При этом корпоративные конфликты свойственны не всем организациям, а только тем, которые относятся к организациям корпоративного типа. К наиболее ярким представителям таких организаций в Республике Казахстан можно отнести акционерные общества. Тем не менее, в Законе РК от 13 мая 2003 года № 415–II «Об акционерных обществах» также не фигурирует понятие «корпорация». Климкин С.И. отмечает, что товарищества с ограниченной ответственностью также могут пользоваться всеми правами, что и акционерные общества, поскольку ТОО может использоваться для ведения крупного предпринимательства.

Разнообразие корпоративных конфликтов, требует выявления эффективного метода реагирования в конкретной спорной ситуации, и усматривает необходимость провести классификацию корпоративных конфликтов. Классифицировать их можно по следующим основаниям:

1. В зависимости от участников конфликты бывают: внутренние корпоративные конфликты, участниками которых являются «классические» субъекты корпоративных отношений (органы управления, акционеры, менеджмент) и внешние корпоративные конфликты, участниками которых являются потенциальные инвесторы, кредиторы, дебиторы и другие третьи лица.

2. В зависимости от законности методов, применяемых участниками корпоративного конфликта, выделяют «белые» корпоративные конфликты (участники которых пользуются исключительно законными средствами борьбы) и «черные» корпоративные конфликты (участники используют запрещенные законом средства).

3. В зависимости от целей конфликта их можно разделить на три группы:

– недружественные поглощения или корпоративный захват (преднамеренное банкротство, организация скупки дополнительного выпуска акций, законный перехват управления);

– корпоративные поглощения (юридически могут оформляться как реорганизация в форме присоединения либо слияния юридических лиц);

– корпоративный шантаж или гринмейл (комплекс мероприятий, направленных на вымогательство, осуществляемое миноритарными акционерами по скупке акций данного акционера обществом по завышенной цене). На сегодняшний день гринмейл является не совсем этичным, но весьма прибыльным бизнесом. Не исключено, что его популярность в дальнейшем будет расти довольно быстрыми темпами.

Как отдельную группу конфликта можно выделить рейдерский захват, который заключается в незаконном присвоении чужого предприятия, с целью его разграбления и получения сверхприбыли. Статьей 249 уголовного кодекса РК предусмотрена уголовная ответственность за осуществление рейдерских захватов.

4. По составу участников: между основными акционерами; между мажоритарными и миноритарными акционерами; между акционерами и членами органов управления[2].

Важным аспектом для развития и стабильности корпорации является предотвращение, возникающих конфликтов, так как нестабильность в функционировании компаний напрямую влияет на экономику всего государства. Для достижения таких целей можно использовать следующие мероприятия:

1. На законодательном уровне усилить ответственность за нарушения законодательства в области корпоративного управления;

2. Необходимо регулярно повышать уровень правовой культуры субъектов корпоративных правоотношений;

3. Модернизировать механизм государственного регулирования в сфере корпоративного управления, путем изучения и анализа мирового опыта;

4. Проводить целенаправленную подготовку кадров управляющих и членов совета директоров акционерных компаний;

5. Повышений знаний в области корпоративного права работников прокуратуры, правоохранительных органов, посредством проведения тематических лекций и семинаров [5].

Любой конфликт легче предотвратить на начальной стадии. Судебная система является важным составляющим элементом в сфере государственного механизма регулирования такого рода споров и конфликтов. На сегодняшний день она эффективно осуществляет правозащитные и правовосстановительные функции. Для этого в Рес-

публике Казахстан созданы и функционируют специализированные экономические и арбитражные суды. Несмотря на это, у конфликтующих сторон существует возможность решить возникший конфликт, не прибегая к помощи судебной системы. Для этого существуют определенные методы разрешения конфликтных ситуаций.

Основными методами являются:

1. «Уклонение» (игнорирование) – характеризуется уходом от конфликта. Связан с нежеланием кооперироваться с другими участниками или решать самому возникшую проблему. Игнорирование факта наличия конфликта, как показывает мировой опыт, вызывает недовольство другой стороны. При использовании такого метода при разрешении конфликта проигрывают обе стороны, поэтому на практике он применяется в качестве временного выхода из ситуации.

2. «Принуждение» – разрешение конфликта применением силы. Такой метод характеризуется большой личной вовлеченностью в решение конфликта, но при этом не учитывается мнение другой стороны. Этот стиль эффективен в ситуациях, где руководитель имеет большую власть над подчиненными, подавляя своими действиями их инициативу, тем самым может вызвать возмущение своих сотрудников, так как не учитывает их точку зрения на возникшую ситуацию. Этот стиль в теории конфликтологии имеет название «выигрыш – проигрыш».

3. «Сглаживание». Метод основан на стремлении кооперироваться с другими, учитывать их мнения, но без особой вовлеченности в процесс решения конфликта. Метод «сглаживание» помогает реализовать желания других, сохраняет благоприятный климат в коллективе, подчеркивает единство интересов и уменьшает их различия. При применении такого метода коллектив часто забывает про проблему, лежащую в основе конфликта. Это стиль типа «проигрыш – выигрыш».

4. «Компромисс» – характеризуется умеренным учетом интересов каждой из сторон конфликта. Реализация данного метода происходит посредством проведения переговоров, в ходе которых каждая из сторон идет на уступки. Участники конфликта находят некий средний путь, который будет более или менее удовлетворять интересы обеих сторон. Обычно собеседники обладают равной властью и приводят убедительные доводы. При этом возникает опасность, что

уступка произойдет по принципиальным вопросам, в этом случае компромиссное решение не разрешит конфликт эффективным способом. При компромиссе невозможно достигнуть взаимной удовлетворенности сторон, но неудовлетворенности тоже нет. Стиль такого типа называется «невыигрыш – непроигрыш».

5. «Сотрудничество» – метод основан на признании различий во мнениях оппонентов и готовности ознакомиться с иными точками зрения, чтобы понять причины конфликта и найти наиболее эффективный метод решения проблемы. Для достижения результата используются аргументы, доказательства, убеждения. При таком подходе выигрывает каждая из сторон. Сотрудничество самый трудный, но в то же время наиболее благоприятный метод решения корпоративных конфликтов [3]. Стоит отметить, что единственно верного и универсального метода решения конфликтов не существует. Оппоненты сами выбирают наиболее действенный метод в каждой конкретной конфликтной ситуации.

На основании того факта, что число корпоративных конфликтов с каждым годом растет остро встает вопрос о выявлении причин их возникновения и поиск новых, наиболее благоприятных и эффективных способов их разрешения, путем законодательного ужесточения ответственности в сфере корпоративного управления, повышения правовой культуры субъектов корпоративных правоотношений, целенаправленной подготовки кадров управляющих и членов совета директоров, использования примирения сторон в порядке медиации. Дальнейшее совершенствование действующего законодательства в данной области позволит предупредить развитие корпоративных конфликтов или свести его к минимуму. Необходима разработка новых механизмов корпоративного управления. Также необходимы легальное закрепление понятия «корпорация» и четкая регламентация круга субъектов подпадающих под данное понятие в законодательстве РК.

Список литературы

1. Сулейменов, М.К. Гражданское право и корпоративные отношения: проблемы теории и практики. //online.zakon.kz
2. Гражданский процессуальный кодекс Республики Казахстан от 31 октября 2015 года № 377–V

3. Богачева, Е.Л. Сущность, причины и виды корпоративных конфликтов в акционерных обществах. //cyberleninka.ru

4. Ерахтина, О.С. Корпоративные конфликты и способы их минимизации. // Вестник пермского университета. Юридические науки. 2010.- № 3(9).- С.103-113

5. Жорнокуй, Ю.М. Корпоративный конфликт как цивилистический феномен // Вестник БелЮИ МВД России. - 2014. - № 2-1. - С. 48–52.

УДК 323.2

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОБСУЖДЕНИЯ КАК ФОРМА ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ

В.В. Степанова, ассистент

Сибирский университет потребительской кооперации
г. Новосибирск, Россия

В статье дается понятие общественного обсуждения, рассматриваются правовые основы его регламентации и раскрываются основные причины низкой эффективности данной формы общественного контроля на современном этапе ее развития.

Ключевые слова: общественный контроль, общественные обсуждения, Общественная Палата РФ

В данной статье дается подробный анализ правовых основ, современного состояния и перспективы такой формы общественного контроля как общественное обсуждение. Подобные исследования проводились ранее В.В.Грибом и Т.Н. Михеевой [1,2], однако в работах этих авторов данная форма общественного контроля рассматривалась поверхностно, наряду с другими формами. В данной статье не только дается понятие общественного обсуждения и правовые основы его регламентации, но и выявляются причины его неэффективности на практике и рассматриваются пути устранения этих причин.

Федеральный закон № 212–ФЗ «Об основах общественного контроля в РФ» был принят в 2014 году и стал базой для становления современного общественного контроля в России, определил его правовые основы, цели, задачи, основные принципы и формы.

Остановимся на анализе норм закона, касающихся самой популярной в последнее время формы общественного контроля – обще-

ственных обсуждений и практики ее применения в двух наиболее важных сферах – при рассмотрении проектов нормативно-правовых актов и при закупках для государственных и муниципальных нужд.

Под общественным обсуждением в вышеуказанном ФЗ понимается публичное обсуждение общественно значимых вопросов, а также проектов решений органов и организаций, осуществляющих публичные полномочия в сети Интернет, с обязательным участием в таком обсуждении уполномоченных лиц указанных органов и организаций, представителей граждан и общественных объединений, интересы которых затрагиваются соответствующим решением.

Осуществление этой формы общественного контроля регламентируется ст.ст. 24,25 ФЗ «Об основах общественного контроля в РФ», ФЗ «Об экологической экспертизе», ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», а также законами и иными нормативно-правовыми актами субъектов Российской Федерации.[2]

Большой вклад в развитие общественных обсуждений проектов нормативно-правовых актов внесен благодаря созданию Федерального портала проектов нормативных правовых актов. Данный портал устроен достаточно просто и является базовой площадкой для взаимодействия представителей общества и власти. Тем не менее эффективность от данной формы общественного контроля до сих пор крайне низка. Основная причина таких результатов – слабая активность граждан именно на самом портале. Вполне вероятно, что причина кроется в чрезмерном обилии проектов и отсутствии их разделения на «технические» и «общественно значимые», что дезориентирует даже обладающих профессиональными навыками граждан и рассеивает их внимание, отвлекает большим объемом незначительных с точки зрения общественной значимости нормативно-правовых актов от по-настоящему нуждающихся в общественном обсуждении.

Одно из решений этой проблемы было предложено Открытым Правительством. [3] Для сортировки проектов предлагается использовать степень общественной значимости проекта. При этом решение о том, будет ли проект является общественно значимым или нет, решает само ведомство-разработчик проекта с согласия общественного совета при этом ведомстве. Кроме того, отнести проект к общественно значимому можно будет по прямому поручению Президента РФ,

Председателя Правительства РФ и его заместителей. Также с подобной инициативой может выступить сам общественный совет при ведомстве, Общественная палата РФ, Экспертный совет при Правительстве РФ. Обсуждение нормативного правового акта с ключевыми группами рекомендуется проводить как в сети Интернет путем создания для обсуждения каждого из признанного общественно значимым проекта нормативного правового акта отдельного сайта. Опыт уже есть – так сделали разработчики для обсуждения закона о контрольно–надзорной деятельности.[4] Это поможет решить проблему низкой активности участников обсуждения, позволив им лучше сосредоточиться на конкретном законопроекте, не распыляя свое внимание на менее значимые для них законопроекты.

При таком исходе появляется новая проблема: и без того размытое понятие общественной значимости теперь можно будет «подогнать» под конкретные ситуации. И в итоге некоторые законопроекты, формально не попадающие под данные критерии, но, тем не менее, имеющие значение с точки зрения общественности, выйдут из сферы влияния субъектов общественного контроля.

Вызывает вопросы и возможность выдвижения инициативы Общественной палатой РФ и общественными советами, поскольку отсутствие законодательно закрепленной обязанности со стороны разработчика проекта учитывать мнение этих субъектов позволит давать мотивированные отказы на основе этих критериев, тем самым лишая главные субъекты общественного контроля права самостоятельно определять, что же наиболее значимо для общества.

Общественное обсуждение закупок наравне с общественным обсуждением проектов нормативно–правовых актов выступает в качестве формы независимого механизма контроля гражданского общества над государством, только в сфере закупок.

Особое значение для правильного и эффективного проведения таких общественных обсуждений имеет Постановление Правительства РФ от 22.08.2016 № 835 «Об утверждении Правил проведения обязательного общественного обсуждения закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [5].

Общественное обсуждение закупок проводится в обязательном порядке путем подачи представителями общественности посредством Единой информационной системы предложений и замечаний

по предмету обсуждений или же путем организации заказчиком проведения общественных слушаний с такими представителями, однако второй способ используется довольно редко. Общественное обсуждение закупок проводится в случае осуществления закупки, начальная (максимальная) сумма которой превышает определенную законом. Для закупок для государственных нужд Российской Федерации это один миллиард рублей.

В обсуждении закупок может принимать участие любой 18-летний дееспособный гражданин РФ. Результатом обязательного общественного обсуждения закупок в соответствии с частями 1 и 2 ст. 20 44–ФЗ могут быть как внесения изменений в планы и графики закупок, а также другую документацию так и отмена закупки в целом.

Согласно данным Единой информационной системы в сфере закупок с 2014 года было проведено более 1700 обязательных общественных обсуждений. Из которых по итогам было отменено всего 60 закупок, а внесены изменения в 131. Остальные же остались без изменения и в процессе закупки не принимались во внимание результаты общественного обсуждения, признав их недостаточно обоснованными или не обоснованными вовсе.

В своем письме от 24.04.2017 N Д28и–1795 Министерство экономического развития РФ отметило спорность экономического эффекта от предлагаемой системы независимого общественного контроля без конкретных расчетов затрат на организационные мероприятия с учетом различных факторов, влияющих на экономическую эффективность. Поэтому на сегодняшний день большое значение имеют выработка качественных методических указаний по осуществлению общественного контроля, профессиональный подход к его осуществлению и содействие органов и организаций, осуществляющих публичные полномочия.

При всем своем потенциале общественному обсуждению как проектов нормативно–правовых актов, так и закупок для государственных и муниципальных нужд необходима более подробная регламентация, активные действия по привлечению субъектов контроля со стороны государства и увеличение количества инструментов для его проведения.

Список литературы

1. Гриб, В.В. Проблемы определения и обнародования результатов общественного контроля // Общество и право. 2015. №4. с.56–61.
2. Гриб, В.В. Законодательные (представительные) органы государственной власти субъектов РФ как объект общественного контроля // Сравнительная политика. - 2016.- №3 (24–25)- С.33–44.
3. Федеральный портал проектов нормативных правовых актов. [Электронный ресурс]: <http://regulation.gov.ru/> (дата обращения 02.03.2018)
4. Дидикин, А.Б. "Открытое правительство" в механизме взаимодействия гражданского общества и государства: формирование правовой модели и ее противоречия//Гражданское общество в России и за рубежом.–2013. – № 1. – с. 16–19.
5. Реформа государственного и муниципального контроля (надзора) в России. [Электронный ресурс]: <http://xn--8sbmmlgncfbgqis7m.xn--plai/>(дата обращения 02.03.2018)

УДК 343.3/7

УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЙ ТЕРРОРИСТИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО И ТЕРРОРИСТИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ: ВОПРОСЫ ТОЛКОВАНИЯ И РАЗГРАНИЧЕНИЯ

Д.М. Тимофеев, студент

Научный руководитель: И.В. Розумань, канд. юрид. наук, доцент

*Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС,
г. Новосибирск, Россия*

В данной статье автором предприняты попытки изучить и выявить комплекс вопросов, связанных с уголовно-правовой характеристикой, таких понятий, как террористическое сообщество и террористическая организация. Также рассматривается уголовно правовая характеристика и проблемы разграничений со смежными составами. Исследования, посвященные данной проблеме, проводились на общероссийском уровне в работах А. М. Абдулантипова, В.В. Ульяновым, М. Н. Косаревым[1, 2, 3].

Ключевые слова: терроризм, террористическое сообщество, террористическая организация, участие в террористической организации, участие в террористическом сообществе, соучастие в терроризме.

В современном мире все больше активизируют свою деятельность различные террористические объединения.

В связи с расширением масштабов, повышением степени опасности, дерзости и изощренности действий террористов, тяжести последствий, ростом технической оснащённости и вооруженности террористических сообществ перед государством в лице государственных органов, постоянно возникает проблемы, связанные с совершенствованием форм и методов борьбы с терроризмом, разработкой и принятием адекватных мер реагирования [1].

Анализ уголовных дел преступлений террористической направленности позволяет сказать, что чаще всего они совершаются группами лиц, а значит имеют признаки организованности. В связи с этим и в целях расширения уголовно-правового воздействия на организованные формы террористических проявлений в последние годы в российском уголовном законодательстве были введены новые уголовные нормы

Так, федеральными законами от 02.11.2013 № 302-ФЗ, от 05.05.2014 №130-ФЗ, от 06.07.2016 №375-ФЗ, был расширен перечень преступлений террористической направленности, такими видами преступлений как, организация террористического сообщества и участие в нем – 205.4 и организация деятельности террористической организации и участие в деятельности такой организации – 205.5 УК РФ.

По своей структуре статьи 205.4 и 205.5 сконструированы на основе статьи 35 УК РФ, в которой закрепляются виды соучастия и статьи 35, в которой закреплены формы соучастия.

В диспозиции статьи 205.4 под созданием террористического сообщества понимается устойчивая группа лиц, заранее объединившиеся в целях осуществления террористической деятельности либо для подготовки или совершения одного либо нескольких преступлений, предусмотренных статьями 205.1, 205.2, 206, 208, 211, 220, 221, 277, 279, 360 и 361, либо иных преступлений в целях пропаганды, оправдания и поддержки терроризма, а равно руководство таким террористическим сообществом, его частью или входящим в такое структурными подразделениями[2].

Таким образом, появляется первый вопрос, в самой диспозиции уже есть такой признак как устойчивая группа лиц, который полностью совпадает с ч.4 и ч. 5 ст. 35 УК РФ. Данный факт характеризуется именно той важностью и опасностью, которую в себе несет дан-

ный вид преступления, поскольку преступление и само деяние направлены против общественной безопасности, тем самым законодатель выделил в отдельную норму такую особо опасную форму соучастия как «террористическое сообщество».

Однако, в диспозиции статьи 205.5 под созданием террористической организации, уже не дается такого подробного разъяснения как в статье 205.4, а выделен один существенный признак, террористической организации, как запрещенность судом на территории России. Таким образом появляется главное отличие между статьями 205.4 и 205.5. Но из этого рождается второй вопрос, ведь в ч.5 ст. 35 УК РФ, под преступным сообществом и преступной организацией внесена статья 205.4, но нет статьи 205.5, таким образом, законодатель отождествляет в общей части уголовного кодекса два понятия террористическое сообщество и террористическая организация. Если законодатель в особенной части выделяет и разграничивает две формы соучастия в террористической деятельности, то целесообразно внести и 205.5 статью, которая бы указывала на форму соучастия как преступная организация[3].

В статьях 205.4 и 205.5 выделены и виды соучастия: так в ч. 1 обеих статей закреплено понятие «организация», таким образом происходит отсылка к ч.3 ст.33 УК в котором закреплено понятие «организатор», а ч. 2 статьи 205.4 и 205.5 относится к лицам участвовавшим в террористической организации или сообществе. Таким образом указанный вид соучастия в статьях, позволяет не применять дополнительную квалификацию из общей части уголовного кодекса. Опять же, с точки зрения важности и специфики двух норм, это в полнее обусловлено. Исключаются такие формы соучастия как подстрекатель или пособник, что в силу диспозиции данных норм, принципе не возможно.

Еще одной сложностью является то, что в ст. 205.4 закреплены действия в виде подготовки или осуществление, которые может реализовывать террористическое сообщество, тем самым понятия приготовления и осуществления создают дополнительную сложность, ведь деяние которое предусмотрено например статье 208 УК РФ и совершено группой лиц можно квалифицировать и по статье 205.4.

С такой проблемой столкнулся суд по делу Бабаева, он был осужден по совокупности статей: п. «а», ч. 2 205, 208. Поскольку со-

вокупность статье формально попадает и под признаки статьи 205.4, адвокат подал ходатайство на переквалификацию, но ходатайство было отклонено, с формулировкой «в действиях группы лиц, в том числе и Бабаева, не усматривается признака устойчивости, а так же ими совершены конкретные действия по этому необходимости в переквалификации нет» [4].

Так же странным является и тот факт, что максимальный срок за квалифицированное деяние предусмотренное статьей 205 УК является лишение свободы до 20 лет, а за участие в террористическом сообществе лишение свободы до 10 лет, хотя деяние предусматривает как совершение так и подготовку преступлений предусмотренных статьями 205.1, 205.2, 206, 208, 211, 220, 221, 277, 279, 360 и 361, что указывает на особую категорию преступления и на его тяжесть, ведь даже подготовка таких преступлений, а ещё и в совокупности с организованной группой.

На основе всего вышесказанного, целесообразно было бы, внести ряд изменений в связи со сложившейся проблемой в разграничении смежных составов:

– включить в диспозицию статьи 205.4 УК РФ, деяние предусмотренное статье 205 УК РФ, которая бы охватывалась именно совершением данного деяние террористическим сообществом. Таким образом, при признании организованной группы именно террористическим сообществом, и при одновременном совершении, хотя бы одним из членом данной организации деяния, которое охватывается в рамках статьи 205 УК РФ, привлекалась вся группа, поскольку для террористического сообщества характерны такие признаки, как общность, строгое распределение ролей, единство финансовой системы, и одному члену такого сообщество просто не возможно подготовиться и совершить в одиночку без чьей либо помощи террористический акт, при том террористическое сообщество разграничивалось бы с п. «а» ч. 2 ст. 205 УК РФ, поскольку существует разница, между простой группой лиц и террористическим сообществом;

– для разграничения между п. «а» ч. 2 ст. 205 УК и 205.4 с внесенным изменением, необходимо конкретизировать понятие террористическое сообщество, ввести его признаки, например временной интервал существования данного сообщества, единство финансовой систем сообщества, иерархия внутри сообщества;

– ужесточить наказание в виде лишения свободы за организацию и участие в террористическом сообществе, поскольку, данное деяние посягает на безопасность общества, увеличив срок для участников террористического сообщества до 20 лет лишения свободы.

Что же касается статьи 205.5 т.е создание и участие в террористической организации. Необходимо ее внести в ч. 4 ст. 35 УК РФ поскольку в данной статье указаны формы соучастия, а в 5 части выделяются особые ее формы.

Внесение предложенных изменений и доработка статей 205.4 и 205.5 позволит более четко разграничивать деяния со смежными составами. Тем самым виновные лица смогут понести заслуженное, справедливое и полноценное наказание. Ведь терроризм в 21 веке набирает все больше и больше популярность, как средство и способ борьбы с властью, народом, различными объединениями и группами. Терроризм направлен на власть, на государство в целом, но непосредственными потерпевшими становятся мирные граждане, которые просто едут на работу в общественном транспорте, ходят в театры или летают в отпуски. Данный факт, ещё больше придает важность и ценность всей 24 главе и преступлениям предусмотренным статьями 205, 205.4 и 205.5 Уголовного кодекса.

Также, стоит отметить то, что статья 205.4 и 205.5 введены в уголовный кодекс в 2013 году, а последние изменения были внесены в 2018 году, но при этом в силу своей сложности суды не смогли выработать единую практику и следовать единой логике при рассмотрении данных уголовных дел. Что также говорит о необходимости внесения коррективов в статьи и о более подробном разъяснении в Пленуме Верховного Суда Российской Федерации от 9 февраля 2012 года № 1.

Несмотря на имеющиеся вопросы, существующая система российского законодательства, отражающая правовую стратегию противодействия терроризму, в целом имеет достаточно полный перечень правовых норм, которые при внесении коррективов и устранении имеющихся недочетов и пробелов, позволяло бы эффективно осуществлять борьбу с терроризмом.

Но при этом, с учетом серьезности и опасности деяния для общества и негативного прогноза развития данных явлений, необходи-

мо создать единую скоординированную правовую систему противодействия всех органов власти и общественных институтов.

Список литературы

1. Абдулатипов, А.М., организация террористического сообщества и участие в нем (уголовно–правовые аспекты) / Абдулатипов, А.М. // Проблемы уголовного права и криминологии, юридический вестник ДГУ. –2016. – С. 91–98.
2. Ульянов, В. В., Террористическое сообщество и террористическая организация: проблемы квалификации/ Ульянов, В.В. // Материалы международной научно–практической конференции. –2015. –С.49–53.
3. Косарев, М.Н., вопросы квалификации террористического сообщества и участия в нем/ Косарев, М.Н., // практикум по квалификации отдельных видов преступлений. –2017. –С.350–356
4. Сипкин, М. В., Уголовная ответственность за создание террористического сообщества и участие в нем: недостатки и перспективы / Сипкин, М.В. // Актуальные проблемы Российского права. –2017. –С.175–181.

УДК 331.526

К ВОПРОСУ О НЕОДНОЗНАЧНОСТИ ТОЛКОВАНИЯ КОНСТРУКТИВНЫХ ПРИЗНАКОВ СОСТАВА ПРЕСТУПЛЕНИЯ, ПРЕДУСМОТРЕННОГО СТ. 116 УК РФ

П.А. Фет, студент

*Научный руководитель: И.В. Розумань, канд. юрид. наук, доцент
Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС,
г. Новосибирск, Россия*

В статье представлен анализ судебной практики и их фактическая неувязка с нормами, прописанными в диспозиции статьи 116 УК РФ, предусматривающей уголовную ответственность за побор и иные насильственные действия. Автором представлены возможные решения коллизионных вопросов неоднозначности диспозиции рассматриваемой статьи.

Ключевые слова: побор, иные насильственные действия, судебная практика.

В данной статье рассмотрена коллизия диспозиции ст. 116 на практических примерах решений российскими судами в отношении разграничений действий, относящихся непосредственно к «побоям» и «иным насильственным действиям» в одинаковых условиях и составах уголовных дел. Подобные исследования проводились в рабо-

тах Д. В. Немтимова, Е. В. Безручко, А. В. Шульги и Ю. Д. Кашаповой [1; 2; 3], однако в своих трудах они не использовали методы сравнения практического материала, что более полно раскрывает суть проблематики данной темы.

Представляется целесообразным разобраться с некоторой спецификой обстоятельств, изложенных в статье, предусматривающей уголовную ответственность за побои.

Так, Уголовный Кодекс предусматривает ответственность за побои, описывая характер деяний, относящихся к ст. 116, следующим образом: «Нанесение побоев или иных насильственных действий...».

Из диспозиции следует, что и «побои» и «иные насильственные действия», как противоправные деяния, имеют частный характер. Это говорит о непосредственном разграничении конкретных действий относящихся к разным деяниям данной статьи.

И если законодатель чётко охарактеризовал понятие «побои» относя к нему непосредственно удары, то вместе с тем, не внёс никакого конкретного толкования действий, относящихся к «иным насильственным». Насильственные действия закономерно охватывают достаточно большой пласт всевозможных операций: это могут быть и вырывание волос, и скручивание рук, сдавливание, щипание, и т. д [4]. Следовательно, данное понятие значительно шире понятия «побои», и оно несёт за собой множество неклассифицированных действий, перечня которых нет в законе. Не указано в законе и кратность того, или иного действия, относящегося к «иным насильственным», в отличие от конкретики относительно «побоев». Нет на этот счёт единого мнения и в науке уголовного права. Это даёт основание полагать, что положение об иных насильственных действиях имеет характер оценочного признака состава данного преступления. И определение действий, относящихся к данному составу, находится непосредственно в компетенции суда.

Несмотря на юридическую незначительность данного обстоятельства, на практике возникает достаточно много коллизий, включающих в себя необоснованное, несправедливое решение судом, вменяемое за преступление «Побои».

Рассматривая данную проблему, обратимся к анализу судебной практики по преступлению, предусмотренному ст. 116 УК РФ.

Л., 22 августа 2008 года, со своим приятелем М., распивали спиртные напитки. Между ними вскоре возник спор, в решении которого они не смогли прийти к единому мнению. В ходе чего, спор перешёл в словестные перепалки. После очередной оскорбительной реплики М. в адрес Л., последний нанёс удар рукой по лицу, причинив тем самым физические страдания М.. Л. же более не предпринимал попытки как-либо усмирить приятеля [5].

На следующий день, М. подаёт заявление по факту нанесения побоев Л.

В ходе следствия, в надзорной жалобе Л. требует прекращения дела из-за отсутствия состава преступления, а так же отмены уже составленного против него обвинения. В своей жалобе, Л. опирается на тот факт, что отсутствуют доказательства его вины, поскольку потерпевшему был нанесён лишь один удар, и это не может расцениваться, как побои. К тому же, показания в суде были рассмотрены односторонне и весьма скоропостижно.

Судебно-медицинский эксперт в заключении отмечает жалобы потерпевшего на боль при пальпации щеки и скулы, однако видимых объективных повреждений после удара не обнаружилось.

Судебная коллегия, рассмотрев материалы дела, проанализировав документы заключения судебно-медицинского эксперта, приходит к выводу о том, что жалоба Л. основательна и принимает решение в удовлетворении оной, основываясь на следующем:

Несмотря на то, что, по заверению потерпевшего М., Л. своим ударом причинил ему физические страдания и боль, объективная сторона непосредственно побоев (ударов) выражена в неоднократности их применения. По букве закона, данное действие охватывается уголовным наказанием лишь при применении его более трёх раз. Следовательно, одного удара недостаточно, для рассмотрения данного дела по факту нанесения побоев.

Подобный исход весьма распространён в российской судебной практике относительно побоев, и чаще всего, судебные дела не возбуждаются по факту нанесения лишь одного удара. В данном случае, касаясь конкретно этого уголовного дела, Судебная коллегия выносит верное логическое и правомерное решение. Однако не всегда такой подход к однократности удара оправдывает себя. Ибо зачастую, прекращаются судебные дела, требующие рассмотрения из социаль-

ных, морально–нравственных соображений, когда лицу были причинены физические и психические страдания, сравнимые с теми, которые оно могло бы получить и при иных насильственных действиях, не повлекших последствий, предусмотренных статьёй 115 УК РФ.

Сравниваемый второй пример является показательным, относительно логичного использования положений закона, а именно диспозиции ст. 116 УК РФ.

По приговору суда А. признан виновным в нанесении побоев, причинивших физическую боль, не повлекших последствий, указанных в ст. 115 УК РФ.

А, находясь в состоянии алкогольного опьянения, направился в магазин. Очередь покупателей к кассе он решил обойти, направившись напрямиком к продавцу с товаром. Одной из покупательниц К. это не понравилось, и она попросила А встать в очередь. Вследствие чего, А наносит К. удар рукой по лицу, после чего она падает навзничь.

Судебно–медицинский эксперт, описав все внешние повреждения, выносит заключение, в котором указывает на глубокую ссадину на лице потерпевшей К., кровоподтёк, а так же, жалобы на боль при пальпации брови и подбородках.

А. подаёт надзорную жалобу, оспаривая осуждение, оперируя тем фактом, что решения суда не обоснованы, и не отвечают фактическим обстоятельствам дела, ведь, как и в первом примере, удар был нанесён единожды, что по слову закона, избавляет А. от уголовной ответственности.

Внимательно рассмотрев материалы уголовного дела, Судебная коллегия находит своё решение солидарным с решением суда, который обосновывал свои выводы на фактах, изложенных в заключении судебно–медицинского эксперта, о причинении сильной физической боли данным ударом, на фактах обстоятельства дела и показаниях свидетелей И. З. и Л. В., которые указывали не только на общественно–опасное деяние, но и на весьма аморальный характер действий.

Основания не доверять свидетелям у суда не имелось, так как в суде так же была предъявлена видеозапись, изъятая для дела, и полностью подтверждающая все показания.

Доводы осуждённого о том, что он не бил потерпевшую, нанеся ей лишь один удар, проверились судом первой инстанции, при рас-

смотреии дела в апелляцияонном порядке. Однако, несмотря на, грубо говоря, попиране закона, суд выносит решение о виновности А., классифицируя его действия преступлением, предусмотренным ст. 116 УК РФ.

В ходе разбирательства обоснованности такого решения, суд неоднократно указывал на аморальные обстоятельства дела, на значительную степень причинения таким ударом физических страданий. Однако разбирательство продолжалось ровно до тех пор, пока суд в своём решении не отнёс этот удар к «иным насильственным действиям», поскольку «правило трёх ударов» не позволяло по справедливости и законности вынести приговор.

Путём несложных логических приёмов, было объяснено, что если бы А. прибегнул к иным насильственным действиям в виде скручивании рук – это могло повлечь за собой не менее тяжкие физические страдания, однако последствий, в виде глубокой ссадины на лице и кровоподтёка не возникло. При таком раскладе, суд без препятствий мог бы применить статью 116 УК, несмотря на значительно меньшие последствия, чем указаны в настоящем деле.

Прибегая к подобному анализу судебной практики, представляется, что суд в своих выводах касательно виновности А. весьма обоснован и справедлив, несмотря на неоднозначность закона, и установленного правила неоднократности ударов.

К сожалению, данное решение весьма редкое явление в судебной практике. Как показывает статистика, большинство дел приостанавливаются или даже не возбуждаются по факту нанесения побоев из-за явного не вникания в обстоятельства дела, в размеры причинённого страдания и в другие факты, имеющие отношения к оценке криминализации деяния, связывая это с не столь высокой общественной опасностью такого состава, как «побои».

И, несмотря на два, казалось бы, одинаковых примера нанесения побоев, прослеживается значительная разница именно в общественной опасности, противоправности и последствиях этих одинаковых по составу, деяний.

Стоит отметить, что подобные коллизии в решениях разных судов возникают не из-за схожести преступлений, а из-за невозможности разграничивать те или иные действия законным образом, не нарушая тот же самый закон. Поскольку на данный момент кон-

струкция диспозиции ст. 116 представлена весьма расплывчатым образом, открывая тем самым большие бреши и пробелы в реализации её на практике.

В связи с чем, представляется целесообразным, во избежание неверного толкования ст. 116 и правильного её применения в судебной практике, на законодательном уровне, в Постановлении Пленума Верховного Суда закрепить следующее:

1. Дать толкование понятию «иные насильственные действия», а так же, по возможности разграничить действия, относящиеся непосредственно к «побоям» и «иным насильственным действиям».

2. Обратить внимание на степени причиняемого физического страдания при тех, или иных действиях, не связывая их количественным признаком, в отношении ударов.

3. Следует так же учитывать порог причиняемых повреждений, независимо от кратности применяемых противоправных действий, дополнив положением, относящимся к понятию «побои»: об ударе, по степени причиняемой физической боли и телесным повреждениям, кратном трём ударам.

4. Расширить название статьи 116 УК РФ. Включить в нее понятие «иные насильственные действия». Так как на данный момент, название статьи не полностью раскрывает диспозицию и не соответствует её содержанию.

Список литературы

1. Немтинов, Д.В., Побои: уголовно–правовая характеристика. Проблемы квалификации [Электронный ресурс]: <https://cyberleninka.ru/article/v/poboi-ugolovno-pravovaya-harakteristika-problemy-kvalifikatsii> (дата обращения 04.03.2018).

2. Безручко, Е.В., К вопросу об установлении уголовной ответственности за нанесение побоев [Электронный ресурс]: <https://cyberleninka.ru/article/v/k-voprosu-ob-ustanovlenii-ugolovnoy-otvetstvennosti-za-nanesenie-poboev> (дата обращения 04.03.2018).

3. Шульга, А.В., Кашапова, Ю.А., К вопросу об уголовно ответственности за побои [Электронный ресурс]: <https://cyberleninka.ru/article/v/k-voprosu-ob-ugolovnoy-otvetstvennosti-za-poboi> (дата обращения 04.03.2018).

4. Приказ Минздравсоцразвития России от 24.04.2008 №194н (с изм. от 21.03.2011)//Российская газета. – 05.09.2008.

5. Решение по делу 4/13–12/2016, Энгельсский районный суд [Электронный ресурс]: <https://rospravosudie.com/court-engelsskij-rajonnyj-sud-saratovskaya-oblast-s/act-580014035/><https://rospravosudie.com/court-engelsskij-rajonnyj-sud-saratovskaya-oblast-s/act-580014035/> (дата обращения 02.03.2018).

УДК 330.341.1

СИСТЕМА ЗАЩИТЫ ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Л.Р. Шарипова, студент

Научный руководитель: Н.С. Ермашкевич, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский университет экономики и управления,
г. Новосибирск, Россия

В статье освещаются вопросы в сфере защиты прав интеллектуальной собственности в России, выявляются проблемы, и предлагаются пути решения выявленных проблем. Доказывается, что эффективность норм защиты прав интеллектуальной собственности является необходимым условием инновационного развития страны, которое является одной из главных целей государства на сегодняшний день.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, инновационная деятельность, инновационная активность, защита прав интеллектуальной собственности, правовая культура.

Одна из важнейших целей Российской Федерации на ближайший период времени заключается в переходе к инновационной экономике. Для достижения данной цели необходимо создание инновационной системы, имеющей развитый рынок технологий, развитую инфраструктуру и усовершенствованную систему защиты прав интеллектуальной собственности.

Наряду с такими проблемами как неэффективность практики применения права, низкий уровень правовой культуры граждан, существует также проблема отсутствия нормативно-правовых актов, регулирующих некоторые ситуации, связанные с правом на интеллектуальную собственность.

Хорошо развитая правовая база по всем видам объектов, в частности, и международной торговли – фактор, по наличию которого государство относится к странам с рыночной моделью экономики. Россия же на данный момент классифицируется как государство с

переходной экономикой. Одним из условий перехода, наряду с осуществлением модернизации в форме индустриализации и созданием адекватной российской модели экономики, является также совершенствование законодательства в сфере инновационной деятельности, поскольку именно его несовершенство признается ключевым фактором относительно невысокой инновационной активности в стране.

Интеллектуальная собственность может быть рассмотрена как результат инновационной деятельности и как предпосылка ее продолжения. Статья 1225 Гражданского кодекса Российской Федерации относит к интеллектуальной собственности:

- произведения науки, литературы и искусств;
- изобретения;
- ноу–хау;
- программы для ЭВМ;
- селекционные достижения и т.д.

Защита прав интеллектуальной собственности в Российской Федерации осуществляется Гражданским и Административным кодексами, а также Патентным законом. Как было сказано выше, пробелы в законодательной базе являются причиной снижения инновационной активности. Объясняется данное явление многочисленными случаями незаконного оформления патентов, патентования общеизвестных технологий и т.д.

Ввиду подобных пробелов в законодательстве, в открытом доступе в сети Интернет можно найти многочисленные схемы обмана ученых, разработчиков, стартап–компаний, обходящие законодательство. К примеру, нередки случаи, когда в небольших организациях используются разработки, ноу-хау, которые не защищены патентами. Показательным примером является тот факт, что российское изобретение телевизора с плоским экраном не было своевременно запатентовано, и на данный момент российские производители вынуждены покупать зарубежные аналоги.

Подобное поведение лиц, не патентующих свои разработки, объясняется отчасти тем, что процесс патентования достаточно долгий (занимает, как правило, от одного до двух лет), а также низким уровнем правовой культуры и правосознания граждан.

Представим ситуацию. Предприятие А заметило, что на рынке большим спросом пользуется некий товар, и оно решает запустить собственное производство данного товара. При отсутствии патентной защиты предприятие А незамедлительно получает патент на технологию производства. По сути, такого рода действия являются плагиатом, однако очень редко разработчики обращаются в судебные органы для восстановления справедливости, так как доказывая свою правоту компания-разработчик потеряет массу времени и денежных средств (судебные разбирательства обычно длятся до двух лет). К тому же шансы выигрыша истца в таких делах достаточно невысокие, так как по действующему законодательству дело выигрывает тот, у кого на руках имеется патент, и кто первым подал заявку на патентование.

Существует и другая схема, применяемая, как правило, крупными компаниями. Предположим, на рынке работает компания с большими активами А, которая принимает решение о слиянии с компанией, имеющей маленькие активы, компанией Б. Компания Б отдаст 51 % от этой общей компании, у которой уставный капитал 1 миллион долларов и больше. Далее компания Б переоформляет все свои патенты на общую. Общая компания получает большее финансирование, начинает работать, а компанию Б через полгода «выгоняют» за непокрытие своей доли уставного капитала, потому что таких средств у нее нет. Условия для компании Б, как правило, прописываются в договоре при сделке, однако в силу низкого уровня правосознания и правовой культуры, подобного рода моменты, зачастую упускаются. Все это совершенно легально и не нарушает действующее законодательство.

Приведенные выше примеры говорят об отсутствии в Российской Федерации должного отношения к результатам интеллектуальной деятельности: технологические наработки не защищены от заимствований другими отечественными или зарубежными компаниями. На данный момент перед российскими компаниями стоит задача проведения «инвентаризации» интеллектуальной собственности для выявления и защиты тех интеллектуальных активов, которые способны в перспективе генерировать прибыль. А самыми надежными механизмами защиты прав интеллектуальной собственности являются механизмы патентной охраны и засекречивания.

С проблемами патентования, а именно, с вопросом, как убеждать от последователей, которые без расходования крупных сумм на разработки, копируют товары после появления их на рынке, особенно часто сталкиваются растущие малые инновационные предприятия. Для того, чтобы защитить себя от интеллектуального «рейдерства», избежать копирования принадлежащих патентов, плагиата предприятиям необходимо патентовать или засекречивать свои разработки, несмотря на наличие минусов в обоих процессах.

Для борьбы с так называемым «рейдерством» в области интеллектуальной собственности необходимо совершенствование законодательства. Прежде всего, это изменение и дополнение статей Уголовного и Административного кодексов РФ, так как на данный момент в них содержатся только 4 статьи, связанные с интеллектуальной собственностью, в которых, как было показано в приведенных в данной статье примерах, заинтересованные лица могут обнаружить лазейки. Необходимо дополнить кодексы статьями, предусматривающими ответственность за легализацию патентов, полученных и оформленных незаконно, за выдачу патентов на общеизвестные технологии производства различных товаров, за единоличное распоряжение патентами без решения собственников. Также на территории Российской Федерации действует Патентный закон, в котором существуют пробелы. Предположим, компания заполучает секрет производства некоего товара, вносит несущественное изменение и патентует его как новое изобретение. Существует мнение, что грамотный инженер всегда обойдет Патентный закон.

Несмотря на существование сформированной системы правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности, дальнейшая ее оптимизация позволит Российской Федерации войти в список стран с развитой рыночной экономикой, увеличить инновационную активность за счет роста таких показателей как число зарегистрированных патентов, субъектов, занимающихся инновационной деятельностью и др. Таким образом будет достигнута цель национальной идеи современной России XXI века – стать инновационной державой.

Список литературы

1. Виговский, Е.В. Защита прав интеллектуальной собственности. Проблемы и пути решения // Административное право.- 2009.- № 2.- С. 19–22.

2. Звагельский, В. Ф. Проблемы защиты прав на интеллектуальную собственность в перспективе вступления России в ВТО. // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал.- 2012.-№6.- С. 58–61.

3. Кульков, В.М. Завершился ли переходный период в экономике России? // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2015.-4(40).-С.45-59.

4. Чистов, И.В. Анализ нормативно-правового регулирования инновационной деятельности в Российской Федерации. // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2012.-№1 (1).- С. 58–64.

5. Близнец, И.А. Право интеллектуальной собственности: учеб. / И.А. Близнец, Э.П. Гаврилов, О.В. Добрынин [и др.]; под ред. И.А. Близнеца. – М.: Проспект, 2010. – 751 с.

6. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 4, Раздел VII. Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации от 18 декабря 2006 года N 230–ФЗ.

7. Патентное бюро «Патентус» – Воровство интеллектуальной собственности: как бороться? [Электронный ресурс]: <http://patentus.ru/blog/2008/12/vorovstvo-intellektualnoy-sobstvennosti-kak-borotsya/> (дата обращения 05.02.2018)

УДК 343.321

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ АДРЕСАТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИЗМЕНЫ И ШПИОНАЖА

Е.В. Шевченко, студент

*Научный руководитель: И.В. Розумань, канд. юрид. наук, доцент
Сибирский Институт Управления – филиал РАНХиГС,
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассматривается вопрос об определении адресата государственной измены и шпионажа. Уголовным законодательством в неполной мере предусмотрены возможные адресаты, которым передаются сведения, составляющие государственную тайну или иных сведений, которые могут быть применены против безопасности Российской Федерации.

Ключевые слова: адресат, получатель, шпионаж, государственная измена, государственная тайна.

Данная статья посвящена одному из вопросов регулирования ответственности за государственную измену и шпионаж. Проблема адресата, т.е. получателя сведений, составляющих государственную

тайну, либо иные сведения, которые могут использоваться против Российской Федерации до конца не урегулирована законодателем, что значительно подчеркнёт значимость введения отдельной нормы в уголовное законодательство, либо редактирование ныне действующей нормы в уголовном праве. Ранее эта проблема была рассмотрена в научных работах А. С. Лавриной, С. В. Борисова и А. А. Чугунова, а также Н. В. Воронин [1, 2, 3].

Государственная измена и шпионаж – преступления, предусмотренные главой 29 Уголовного Кодекса РФ. Стоит напомнить, что объектом охраны данной главы стоит считать государственную безопасность Российской Федерации. Под безопасностью Российской Федерации следует понимать безопасность государства, т.е. безопасность Российской Федерации наряду с безопасностью личности и общества. В соответствии с законодательством РФ безопасность государства можно определить как состояние защищённости конституционного строя, суверенитета, обороноспособности, территориальной целостности и других жизненно важных интересов Российской Федерации от внутренних и внешних угроз [4]. Другим составляющим безопасностью государства следует признавать обороноспособность т.е. состояние экономического, политического, военного, научно–технического, социально–нравственного потенциала, обеспечивающие надёжную защиту суверенитета государства и его территории от нападения извне. При совершении преступлений, предусмотренных статьями 275 и 276 Уголовного Кодекса РФ следует понимать, что посягательство проводится именно на общественные отношения, обеспечивающие государственную безопасность.

Предметом посягательства является государственная тайна. Под государственной тайной следует понимать защищаемые государством сведения в области его военной, внешнеполитической, экономической, разведывательной, контрразведывательной и оперативно–розыскной деятельности, распространение которых может нанести ущерб безопасности Российской Федерации [5]. Субъектом государственной измены (ст. 275 УК РФ) является гражданин Российской Федерации, достигший 16–го возраста. Стоит заметить, что исходя из смысла части 2 статьи 62 Конституции РФ, лицо с двойным гражданством (т.е. бипатрид) также является субъектом преступления.

Субъектом преступления, предусмотренным статьёй 276 Уголовного Кодекса РФ является иностранный гражданин и лицо без гражданства.

Законодатель указал и возможных адресатов, которым передаются сведения, составляющие государственную тайну либо иные сведения, которые могут быть использованы против Российской Федерации: иностранное государство, иностранная либо международная организация, иностранная разведка, либо представители выше указанных адресатов. Именно в этом перечне отсутствует один адресат, который уже дал о себе знать на Ближнем Востоке. В свете последних событий в мире можно выявить серьезный пробел, не учтённый законодателем при конструировании состава, предусмотренных статьями 275 и 276 Уголовного Кодекса Российской Федерации, а именно: в списке возможных адресатов отсутствует транснациональная террористическая организация.

Этот вопрос актуален по той причине, что на Ближнем Востоке образуются и образованы такие организации. Примером такой террористической организации может служить запрещённая в Российской Федерации организация ИГИЛ (Исламское государство). В силу того, что в эту организацию могут входить как граждане Российской Федерации, так и иностранные граждане либо лица без гражданства, такой пробел в уголовном законодательстве не в полной мере отвечает защищённости государства от посягательств со стороны таких террористических образований.

Частично этот вопрос законодателем решён уголовно–правовой нормой, предусмотренной статьёй 205.1 Уголовного Кодекса Российской Федерации. Предоставление какой–либо информации террористической группировке, исходя из смысла примечания к настоящей статье, является пособничеством такой группировке.

С другой стороны, учитывая тот факт, что при акте шпионажа и государственной измене объектом преступления является безопасность государства, такие умышленные действия могут расцениваться как государственная измена или шпионаж, т.е. передача сведений, составляющих государственную тайну, гражданином Российской Федерации (ст. 275) или иностранным гражданином (ст. 276) транснациональной террористической организации. Так же это можно аргументировать тем, что террористический акт, совершённый транс-

национальной террористической группировкой, могут быть совершены на территории охраняемых объектов, на пути автоколонны, на территории государственных предприятий и организаций. Следовательно, объектом таких преступлений является не только общественная безопасность, но и государственная целостность. Ярким примером служит вооружённый конфликт на территории Сирийской Арабской Республики, когда транснациональная террористическая группировка вступила в открытое противостояние с регулярной армией.

Можно предложить четыре пути решения проблемы:

1) это расширение списка возможных адресатов в диспозиции статей 275 и 276 Уголовного Кодекса Российской Федерации;

2) применение статей 275 и 276 Уголовного Кодекса по совокупности по статье 205.1 Уголовного Кодекса Российской Федерации;

3) добавление нового пункта в примечание где бы указывался ещё один возможный адресат (транснациональная террористическая организация) либо приравнивание этого адресата к уже указанному в диспозиции статьи адресату, т.е. приравнивание транснациональной террористической организации к международной организации, основанной отдельными лицами для осуществления своих действий на территории иного государства.

4) включение отдельной уголовно-правовой нормы, которая охватывала бы данное деяние, либо включение в норму квалифицируемых признаков преступления, предусмотренных статьями 275 и 276 Уголовного Кодекса РФ. Подобное решение, т.е. установление квалифицирующего состава преступления, указывалось в работе Н. В. Воронина [3. с.102].

Другой вопрос, который касается адресатов государственной измены и шпионажа является враждебная деятельность, направленная в ущерб безопасности Российской Федерации. Адресатом шпионажа, согласно диспозиции статьи 276 Уголовного Кодекса РФ может являться государство, деятельность которого направлена в ущерб безопасности Российской Федерации, т.е. враждебная деятельность против Российской Федерации. Но законодателем не учтена та возможность, что адресатом может являться и дружественное государство (например военный союзник либо стратегический партнёр) [1, с.153]. Получателем, который предусмотрен в диспозиции статьи

275 Уголовного Кодекса РФ, является именно то государство, деятельность которого направлена против безопасности Российской Федерации, т.е. враждебная деятельность по отношению к Российской Федерации.

Таким образом, вполне логичная формулировка, представленная в настоящих статьях при подробном рассмотрении вызывает ряд вопросов. Следовательно, можно сделать вывод, что уголовное законодательство целесообразно в некоторых изменениях, касающихся адресатов и получателей сведений, составляющих государственную тайну или иных сведений, которые могут быть использованы против Российской Федерации.

Подводя итог вышеизложенному можно сделать следующие выводы.

Во-первых, законодателем не урегулирован в полной мере вопрос об уголовной ответственности за шпионаж и государственную измену в пользу транснациональной террористической организации. Но, следует заметить, что данный вопрос частично урегулирован уголовно-правовой нормой, предусмотренной ст. 205.1 Уголовного Кодекса РФ. В общей сложности было предложено четыре способа решения данной проблемы.

Во-вторых, получателями и адресатами государственной тайны либо иной информации, которая может быть использована против Российской Федерации, при совершении лицом акта шпионажа, законодателем предусмотрено государство, деятельность которого направлена против безопасности Российской Федерации, хотя адресатом и получателем может выступать и дружелюбное государство.

Список литературы

1. Лаврив, А.С., Понятие адресата государственной измены по действующему УК/ Лаврив, А.С. // Вестник Омского университета. Серия «Право». – 2008. – № 2 (15). – С.151–154.

2. Борисов, С.В., Чугунов, А.А., Государственная измена и шпионаж как одни из наиболее опасных преступлений против безопасности Российской Федерации/ Борисов, С.В., Чугунов, А.А. // Алтайский вестник. – 2016. – № 15. – С. 87–93.

3. Воронин, Н.В., Качество уголовно-правовой охраны сведений, составляющих государственную тайну: проблема конструирования норм и дифференциации уголовной ответственности/ Воронин, Н.В. // Актуальные проблемы российского права.–2017.–№7 (80). – С. 98–106.

4. О государственной тайне [Электронный ресурс]: Закон Российской Федерации от 21 июля 1993 г. № 5485–1 (ред. от 26.07.2017). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

5. Уголовное право России. Общая и Особенная части. Учебник для высших учебных заведений / Под общей редакцией доктора юридических наук, профессора Н. Г. Кадникова. – М.: Книжный мир. 2007. – 827 с.

УДК 343.71

УГРОЗА КАК СПОСОБ СОВЕРШЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ ПРОТИВ СОБСТВЕННОСТИ В ЗАРУБЕЖНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

О.В. Шмыгина, ст. преподаватель
Сибирский университет потребительской кооперации
г. Новосибирск, Россия

В статье проводится сравнительный анализ уголовного законодательства ряда зарубежных стран, предусматривающих ответственность за психическое насилие, угрозу, понуждение, принуждение, выступающих способом совершения преступлений против собственности.

Ключевые слова: психическое насилие, угроза, понуждение, принуждение.

Исследованию различного вида угроз по уголовному законодательству зарубежных стран посвящены научные труды Д.М. Боярского, О.Р. Рузевич, Р.А. Кадирова [1, 2]. Учитывая бесспорную ценность данных работ, приходится констатировать, что результаты изучения этих вопросов часто противоречивы, и остаются вопросы, требующие осмысления.

В Уголовных кодексах всех стран предусмотрена дифференциация наказания за применение психического насилия, в зависимости от его форм, в большей степени это относится к угрозам, хотя такие понятия как «насилие», «угроза», «принуждение», «понуждение» не всегда раскрываются на законодательном уровне, что говорит о необходимости сопоставления зарубежных норм, предусматривающих ответственность за психическое насилие.

Так, в уголовном законодательстве Германии в главе 20 «Разбой и вымогательство» в §249 (Разбой) говорится об ответственности в

отношении лица противоправно изымающего чужую движимую вещь у потерпевшего или третьего лица с применением насилия или угрозы, опасной для здоровья или жизни. В данном составе законодатель предусмотрел совершение преступления и с применением физического насилия, и с угрозой применения такого насилия.

В составе § 253 (Вымогательство) с применением насилия или угрозой причинения ощутимого вреда, лицо принуждают к совершению действий, попустительству или бездействию тем самым причиняется вред имуществу потерпевшего или других лиц.

Противоправным признается и деяние, при котором применение насилия или угроза причинения вреда для достижения желаемой цели оцениваются как предосудительные.

Представляет интерес в германском уголовном законодательстве § 255 (Разбойное вымогательство), где предусмотрена ответственность за вымогательство, совершаемое путем применения насилия против человека или с применением угроз сиюмоментной опасности для его жизни или здоровья.

Под угрозой следует понимать постановку перед фактом причинения вреда в будущем. Охраняемое благо – личностная свобода волевой деятельности (принятия и осуществления решений). Данная норма вызывает дискуссию по ряду вопросов и прежде всего о понятии насилия. Она не имеет аналога в уголовном законодательстве России, что может привлечь особый интерес к законодательным конструкциям, к практике применения и доктринальному анализу.

Швейцарское уголовное законодательство, так же, как и немецкое одинаково характеризует неопределенное психическое воздействие, указывая на преступность угроз серьезным ущербом либо наличной (реальной) опасности для жизни или здоровья. Так, в третьем разделе «Преступные деяния против имущества» диспозиция ст. 140 (Разбой) сформулирована следующим образом: уголовной ответственности подлежит лицо, совершившее кражу, с использованием насилия против лица или угрозы наличной опасности для жизни или здоровья, или после подавления сопротивления потерпевшего. В ст. 156. (Вымогательство) речь идет о применении к потерпевшему не только угрозы применения физического насилия, но имущественной угрозы. В ч.1. ст. 156 в качестве способа совершения вымогательства предусмотрено физическое насилие и угроза причинения

серьезного вреда, то есть уголовная ответственность наступает в отношении лица, которое с корыстной целью применяет насилие и угрожает серьезным вредом, принуждает кого-то к поведению, в результате которого причиняется имущественный ущерб потерпевшему или другому лицу.

По ч. 3 ст. 156 наказание наступает на основании ст. 140 (Разбой) за применение в отношении потерпевшего насилия или угрозы ему наличной опасности для жизни и здоровья.

И в качестве квалифицирующего признака сформулирована ч. 4 ст. 156 УК Швейцарии, где предусмотрена ответственность лица угрожающего опасностью для жизни и здоровья многих людей или тяжким ущербом для вещей. [3]. В уголовном законодательстве такой нормы не предусмотрено, что представляет практический интерес.

В Уголовном кодексе Японии совершение имущественных преступлений, с применением насилия или угроз возможно при совершении разбоя (ст. 236) и последовавшее за хищением насилие – деяние, приравняемое к разбою (ст.238), но виды угроз в данных составах не раскрываются. Следует отметить, что в уголовном законодательстве Японии предусмотрена отдельная глава, посвященная угрозам – «Преступления, состоящие в угрозах», которая включает ст. 222 и ст. 223.

В ст. 222 «Угрозы» предусмотрена ответственность за угрозу причинением вреда жизни, здоровью, свободе, чести или имуществу не только потерпевшему, но и угрозу жизни, свободе, здоровью, чести или имуществу его родственников. Угрозы, в данном случае выражаются в разных по объему, характеру и степени опасности для жизни или здоровья.

Статья 223 «Принуждение» Уголовного кодекса Японии устанавливает уголовную ответственность, за угрозу причинения вреда жизни, здоровью, свободе, чести или имуществу, или применяя насилие [4]. По способу совершения принуждения, законодатель предусматривает возможность совершить его как с помощью психического насилия, так и физического. Осуществление аналогичных действий в отношении родственников потерпевшего тоже влечет наступление уголовной ответственности по данной статье. Покушение на совершение данного преступления также наказуемо.

В Уголовном кодексе Японии круг криминальных угроз описан, по нашему мнению, наиболее детально. Очевидно, что нарушить психическую неприкосновенность можно как путем угрозы причинения вреда жизни, здоровью, свободе, чести или имуществу лично потерпевшему, так и его родственникам.

Представляет практический интерес и уголовное законодательство Франции. Во французском уголовном законодательстве также, как и в ряде других зарубежных стран имеется отдельный параграф, посвященный угрозам. Так, глава II «О посягательствах на физическую или психическую неприкосновенность личности» [5] параграф 3 «Об угрозах» содержит ст. 222–17, в которой предусмотрено наказание за угрозу совершить преступление или проступок против личности, если она совершается неоднократно, либо выражена в письменной, изобразительной или на любом ином материальном носителе. Наказание усиливается, если деяние выражается в угрозе убийством.

В ст. 311–8 УК Франции предусмотрена ответственность за совершение кражи с применением оружия или угрозой его применения. В отличие от российского уголовного законодательства, во французском уголовном кодексе отсутствуют понятия насильственного грабежа и разбоя и при совершении кражи также возможно психическое насилие в форме угрозы применения оружия.

Статья 322–12 предусматривает угрозу уничтожением, повреждением или порчей, опасными для людей. Если лицо повторяет угрозу или выражает ее в письменной, изобразительной или любой другой материальной форме, то он подлежит уголовной ответственности.

В уголовном законодательстве Дании в главе 28 «Стяжательские преступления» к насильственным преступлениям следует отнести вымогательство (ст. 281) и грабеж (ст. 288). С объективной стороны вымогательство характеризуется угрозой насилия, угрозой значительного повреждения товаров, угрозой лишения свободы, угрозой выдвижения ложного обвинения в совершении наказуемого деяния или бесчестном поведении, или угрозой раскрытия вопросов, относящихся к частной жизни при отсутствии признаков грабежа.

Совершение грабежа (ст. 288) возможно с применением насилия или с угрозой немедленного применения насилия.

В Уголовном кодексе Дании отсутствует такое преступление как разбой. Вместо данного состава преступления законодатель предусмотрел кражу, даже если она сопровождается или за которой следует акт насилия или угроза насилием против других лиц.

В уголовном законодательстве Норвегии, нормы, предусматривающие ответственность за угрозы, выступающие способом совершения преступлений против собственности предусмотрены в главе 25 «Вымогательство и ограбление». Так, в § 266 способом совершения вымогательства выступает противоправное поведение лица, или угроза таким поведением, при котором лицо вынуждено предпринимать действия, наносящие ущерб или создающие риск ущерба для него или в интересах других лиц, угроза обвинением или заявлением о совершении преступления, выдвижением обвинения, оскорбляющим честь и достоинство, наносящих урон сведений, или способствующее этому.

В § 267 предусмотрена ответственность лица за ограбление, где в качестве способа совершения данного деяния предусмотрено применение насилия или угроз, вызывающих серьезный страх перед насилием. Отдельным параграфом обозначены отягчающие обстоятельства (§ 268), а именно применение грубого насилия, угроза огнестрельным оружием или другим особо опасным инструментом, тщательное планирование ограбления, ограбление в отношении беззащитного человека или значительная сумма похищенного.

Проведя сравнительный анализ норм уголовного законодательства ряда зарубежных стран, следует отметить, что в данных уголовных кодексах предусматривается ответственность за психическое насилие, угрозу, понуждение, принуждение.

Для отечественного уголовного законодательства представляет интерес структурное выделение преступлений, создающих угрозу для жизни и здоровья в качестве отдельной главы, как это уже предусмотрено в Уголовном кодексе Франции и Уголовном кодексе Японии.

Список литературы

1. Боярский, Д.И. Вымогательские угрозы – сравнительно–правовой анализ уголовного законодательства РФ и зарубежных стран // В книге: Современные проблемы правотворчества и правоприменения материалы Всероссийской студенческой научно–практической конференции. - 2016. - С. 278–280.

2. Рузевич, О.Р., Кадиров, Р.А. Правовая регламентация угрозы по уголовному законодательству зарубежных стран // Апробация. - 2015. - № 3 (30). - С. 101–103.

3. Уголовный кодекс Швейцарии / Перевод и научное редактирование А.В. Серебренниковой. — СПб., 2002. — 350 с.

4. Уголовный кодекс Японии / Науч. ред. А.И. Коробеев. — СПб., 2002. — 226 с.

5. Уголовный кодекс Франции / Науч. ред. Л. В. Головки, Н. Е. Крыловой; пер. с фр. и предисл. Н. Е. Крыловой. — СПб.: Юридический центр Пресс, 2002. — 650 с.

6. Уголовный кодекс Норвегии / Науч. ред. Ю.В. Голика, перевод с норвежского А.В. Жмени. СПб.: Юридический центр Пресс, 2003. — 188 с.

SUMMARY

SECTION 1

CRYPTOCURRENCY IN ENTERPRISE ACTIVITY

A.O. Alpatova, Student

N.S. Klimov, Student

M.E. Lyalyatskov, Student

S.V. Fedorov, Student

Research supervisor: **V.I. Chistyakova**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia

The article considers the risks caused by the emergence of new technology of blockchain and its application in entrepreneurial activities. The authors of the article analyzed the situation caused by the appearance of this technology, identified its strengths and weaknesses. The authors suggested recommendations on effective risk management.

Key words: risk, risk factors, cryptocurrency, blockchain technology, bitcoin, fiat money.

INNOVATIVE APPROACHES TO IMPROVING THE SECURITIES MARKET IN KAZAKHSTAN

N.M Baitorova, Master's Program Student

Research supervisor: **A.K. Sembekov**, Doctor of Science in Economics, Professor
Karaganda Economic University of Kazpotreboyz,
Karaganda, Kazakhstan

The purpose of this research is to study the Kazakh securities market and to consider technologies that could theoretically improve the securities market of Kazakhstan. Research findings indicate that the improvement of the Kazakh securities market will demand a wide range of professional managers; technological and functional improvement of market infrastructure; the introduction of new market participants, new types and forms of securities; globalization and availability of securities market for investors.

Key words: economic growth; market modernization; innovation; competitive growth; transactions.

STAFF TRAINING: COURSE DEVELOPMENT AND METHODS

N.V. Belikova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

A.V. Fuchs, Master's Program Student

Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia

The article considers the issues of staff training on the basis of literature review. The content analysis is conducted to present two approaches: course development cycle and teaching methods.

Key words: personnel, training method, company, research, methods of staff training.

BARRIERS ON THE WAY OF INTRODUCING INNOVATIONS TO THE INDUSTRY OF TOURISM

R.S. Bespayeva, Phd

R.O. Bugubaeva, Candidate of Science in Economics, Professor
Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz,
Karaganda, Republic of Kazakhstan

In this paper we present data on various factors that impede innovation in micro- and medium-sized tourism firms. Similar studies were conducted by N.N. Ageyeva, A. Schneiderman, but they did not consider the specific features of tourism companies that cause barriers to the introduction of innovations [1, 2]. Barriers to innovations are identified and explored within the innovation chain of regional tourism in its three main areas: organizational, environmental, and innovational. The dynamic growth of the tourism industry is accompanied by an exceptionally intensive competition that puts strong pressure on tourism firms, forcing them to innovate in order to survive and grow. However, empirical studies and official statistics point to a rather modest innovation activity in the tourism sector that largely explains the reasons for studying this trend. Modern research on the management of innovations in tourism, especially on the barriers to innovation in tourism, is not so extensive.

Key words: barriers; innovation; tourism industry.

MATERIAL RESOURCES OF A HEALTHCARE ORGANIZATION: FEATURES OF ECONOMIC ANALYSIS

Ch. A. Bilba, Master's Program Student

Research supervisor: **O.P. Zaitseva**, Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The article argues to change the methodology of analyzing material resources of healthcare organizations because of computerization of their economic activities and transition to the contract system of purchasing. The authors develop methodological approaches to analyzing contract purchases. The article highlights an increased importance of economic analysis in assessing the efficiency of purchasing activity of healthcare organizations.

Key words: healthcare organization, analysis, material resources, purchasing.

DEVELOPMENT OF A THEME PARK CONCEPT IN THE NOVOSIBIRSK REGION

V.Yu. Bolsunovskaya, Master's Program Student

Research supervisor: **O.V. Kondratyeva**,
Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article examines approaches to creating theme parks, develops a unique concept of a theme park, and provides arguments for creating such a park in the Novosibirsk region. Similar research was conducted at the national level earlier by A.Yu. Aleksandrova, O.N. Terleeva, V.K. Krutikov V.K. [1,2,4,5]. Meanwhile owing to climatic and geographical features the tourist market of the Novosibirsk region can significantly differ from the average Russian indicators. Research of theme parks in the Novosibirsk region was conducted earlier by L.K. Komarova, I.N. Fedeneva [3], K.A. Golodyaeva. At the same time they did not examine the necessity of creating a theme park in the Moshkovo district of the Novosibirsk region.

Key words: tourism, tourist and recreational resources, project, theme park, economic efficiency.

SYSTEM OF ENVIRONMENTAL FACTORS CAUSING DECREASE IN RURAL RETAIL IN BELARUS CONSUMER COOPERATION

O.G. Bondarenko, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Belarusian Trade and Economics University of Consumer Cooperation
Gomel, Republic of Belarus

The article presents the author's system of environmental factors affecting the development of rural retail in the Republic of Belarus; reveals trends in its indicators for 2000-2016, and determines the causes of decrease in rural retail.

Key words: environmental factors, rural retail, rural settlement, consumer cooperation, trends in indicators, causes.

DEVELOPMENT OF INTEGRATION STRUCTURES IN THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF THE ALTAI REPUBLIC

R.E. Vinnikov, Post-Graduate Student
Research supervisor **A.V. Glotko**, Doctor of Science in Economics, Associate Professor
Gorno-Altai State University, Gorno-Altai, Russia

The author provides the methodology of assessing the development of extra - and intra-integration structures at three levels: regional, at industry and enterprise levels. The results of the economic assessment of the Republic Altai revealed that the region occupies a leading position in terms of production of agricultural products per capita. The agro-industrial complex of the Republic has positive dynamics of development through the development of the livestock industry. Results indicate the necessity of creating an internal cluster (intracluster) in maral breeding in the Republic of Altai and external cluster (extracluster) in meat and dairy cattle breeding in the Republic of Altai and Altai Krai. The article proposes inertial and target scenarios of development of agriculture in the Republic of Altai up to 2025.

Key words: integrated structures, inertial and target forecast scenario, organizational models.

IMPROVING THE MANAGEMENT SYSTEM IN THE ENERGY SECTOR

E.S. Vtorykh, Master's Program Student
A.N. Denisova, Master's Program Student
Siberian University of Consumer Cooperation
Research supervisor: **M.K. Chernyakov**, Doctor of Sciences in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia

The article reveals the concept and specific functions of management in the energy industry. The article also discusses the main issues of the development of the energy management, tasks and responsibilities of an energy manager.

Key words: energy management, energy consumption, management functions.

THE ROLE OF REMUNERATION IN MOTIVATING TEACHERS AND ENSURING PERSONNEL STABILITY

A. A. Dashchenko, Master's Program Student
Research supervisor: **O.P. Zaitseva**, Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia

In the context of reforming the public sector special attention is paid to the issues of personnel remuneration in educational organizations, making its average level higher than the average regional wages level. The article reveals the role of salary in comprehensive school personnel compensation taking into account special working conditions. The author describes specific features

and main errors in determining wages for school teachers and provides recommendations on stimulating teachers.

Key words: payment and motivation, personnel, educational organizations.

THE SYSTEM OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN A MODERN ENTERPRISE

N.V. Degtyareva, Candidate of Science in Pedagogy, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia

The article considers the current state of the human resources management system using data of the forwarding company whose operating conditions are associated with a high level of responsibility, intensity of professional activity and high risks. The analysis of the human resources management system is conducted and recommendations for its improvement are proposed.

Key words: human resources management, enterprise, personnel, staff turnover.

ASSESSING COMPETITIVE ADVANTAGES OF A MODERN ENTERPRISE

N.V. Degtyareva, Candidate of Science in Pedagogy, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia

The article assesses the competitive advantages of a modern ice cream producer operating in the Novosibirsk region –Polaris LLC; provides a number of recommendations for improving the strategic policy of an innovative enterprise.

Key words: competition, innovative competitiveness, economic efficiency, innovative strategy.

INTRODUCTION OF PROGRESSIVE TAX SYSTEM: PROS AND CONS

Yo.M. Jamolov, Student

S.V. Rudenko, Student

Research supervisor: **S.A. Drozdova**, Candidate of Science in Psychology, Associate Professor
Siberian Institute of Administration - the Branch of the Russian Presidential Academy of National
Economy and Public Administration,
Novosibirsk, Russia

The article considers the possibility of introducing a progressive tax scale in Russia.

Key words: progressive tax scale, flat tax, income tax.

DEVELOPMENT OF BARRIER-FREE TOURISM IN OLD INDUSTRIAL REGIONS

O.S. Dysupova, Student

Research supervisor: **E.A. Mytareva**, Candidate of Science in Geography, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The article deals with issues related to the development of barrier-free tourism tours in the Novosibirsk region, one of the old industrial regions of the Russian Federation. The article presents results of the study identifying the features of tourism product for persons of the "third" age taking into account their psychological and physiological characteristics.

Key words: old industrial region, social tourism, barrier-free tourism, tourism product, the third age.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN: MODELS AND FORECAST

N.K. Emelina, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Karaganda Economics University of Kazpotrebsoyuz,
Karaganda, Kazakhstan

The article presents the results of modeling the sustainable development of the Republic of Kazakhstan which reflects the development of three areas: economy, social sphere and environment. The forecasted estimates of the sustainable development indicators are calculated.

Key words: sustainable development, economic sphere, social sphere, ecological sphere, model, forecast.

COMPARATIVE ANALYSIS OF LABOR MARKET INDICATORS IN SIBERIAN AND KAZAKHSTAN REGIONS

E.V. Zhdanova, Master's Program Student
E.S. Grigorchikova, Student

Research Supervisors: **E.N. Lishchuk**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
S.D. Kapelyuk, Candidate of Science in Economics, Associate Professor,
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia

The article highlights the problem of unemployment in Siberian Federal District and Kazakhstan. The article presents statistics on unemployment by selected regions. The authors analyze main labor market indicators, employment structure and gender differences.

Key words: labor market, unemployment, employment, wage, labor force, Siberian Federal District, Kazakhstan.

The study is supported by RFBR: Research Project № 18-010-01180.

INTRODUCING RISK MANAGEMENT AT UNIVERSITIES

V.V. Isakov, Master's Program Student

Research Supervisor: **O.P. Zaitseva**, Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article considers critical issues of risk management implementation at universities. The article highlights the main risks that negatively affect educational activities in state and private universities. The author substantiates the necessity of risk management in universities and provides methods of risk management.

Key words: risk management, educational institutions, risks.

RISKS IN CAREER PATH BUILDING

E.S. Kraevaya, Master's Program Student

Research Supervisor: **V.I. Chistyakova**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk

The author investigates risks for university graduates in making career. To overcome risks it is offered to determine an individual career pathway and persistently follow it.

Key words: risks, career pathway, career.

RESEARCH ON THE SERVICE ACTIVITIES IN RETAIL COMPANIES

V.S. Legotina, Student

Research Supervisor: **N.L. Terenina**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article investigates retail services in retail, provides strategies for their further improvement.

Key words: service, retail company, service technology.

INFORMATION TECHNOLOGIES OUTSOURCING IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Y.P. Mitrakhovich, Student

Research supervisor: **O.V. Morozova**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Belarusian State University of Transport,
Gomel, Belarus

The article considers the main aspects of IT outsourcing in the Republic of Belarus. The analysis of its features allowed determining the factors preventing the development of outsourcing in the country. On the basis of analyzing these factors the author proposes the directions of development of the domestic market of outsourcing. Various ways of improvement were formulated in the works of such authors as E.D. Korzun, E.A. Davydenko, M.M. Kovalev and others [2; 4; 5]. However, they were devoted to the development of the external market of outsourcing services in the IT sector, while this article focuses on the development of the domestic market.

Key words: information technologies, outsourcing, export, service.

INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF THE RUSSIAN FEDERATION: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Yu.V. Meikshan, Post-Graduate Student

Siberian University of Consumer Cooperation

Research supervisor: **M.K. Chernyakov**, Doctor of Sciences in Economics, Professor
Novosibirsk State Technical University
Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The article examines the problems and prospects for the development and introduction of innovative technologies in agriculture. It is established that Russian agricultural producers do not make enough use of scientific achievements. The transition to the robotization in the sphere of agriculture with the use of nanotechnology is proposed.

Key words: agriculture, agro-industrial complex, innovation, innovative technologies.

PERSONNEL REMUNERATION SYSTEM IN AGRIBUSINESS: CURRENT TRENDS AND ISSUES

E.Y. Nadtochina, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The system of material stimulation of workers is developed, which at the present stage of development of agricultural organizations allows solving problems of rational use of labor and its increased return in agriculture.

Key words: personnel remuneration system, labor efficiency, material incentives, material motives.

COUNTRY RISK ASSESSMENT

T.A. Osipovich, Student

Novosibirsk State Technical University

Research supervisor: **M.K. Chernyakov**, Doctor of Sciences in Economics, Professor

Novosibirsk State Technical University

Siberian University of Consumer Cooperation

Novosibirsk, Russia

The article emphasizes the problem of country risk assessment. The concept of country risk is investigated, and various methods for assessing country risk are analyzed. The author demonstrates the usage of the beta model to risk assessment.

Key words: country risk, political risk, ranking agencies, Organization of Economic Cooperation and Development.

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE CREDITWORTHINESS OF AN ORGANIZATION

G.N. Pozharskiy, Master's Degree Student

Research supervisor: **O.P. Zaitseva**, Doctor of Sciences in Economics, Professor

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The author draws attention to the methods of assessing the creditworthiness of a company used in the Russian banks. These methods have seen no changes during several years. Meanwhile, the economic situation in Russia is changing, which requires new approaches to assessing the creditworthiness of borrowers. On the basis of the analysis, the author pays special attention to the criteria for evaluating the borrowing companies.

Keywords: finance, solvency evaluation, credit rating, risks.

THE ATTITUDE OF MODERN YOUTH TO SOCIAL INSURANCE

N.Yu. Rogotskaya, Student

Research Supervisor: **V. I. Zinner**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

This article is aimed at studying the problem of the attitude of modern youth to social insurance. Highly developed countries implement social policy, so social insurance is a necessary element for the development of the country.

Key words: social security, youth.

WELL-BEING OF POPULATION OF REGIONS AND SINGLE-INDUSTRY CITIES IN RUSSIA: MULTIDIEMNSIONAL ANALYSIS

N.N. Ryabushkin, Student

Research Supervisor: **S.D. Kapelyuk**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

This study advocates using multidimensional poverty indicator to empirically assess population well-being of regions and cities of Russia. For this purpose the author suggests modified approach to determination of multidimensional poverty rate and index. The author presents calculations of multidimensional poverty indicators by age groups, regions and single-industry cities of Russia. The author presents traditional poverty rate for comparison and demonstrates its limitation for well-being analysis.

Key words: well-being, poverty, multidimensional poverty, education, health, living conditions, inequality, single-industry cities, human development.

The study is supported by RFBR: Research Project № 18-010-01180.

MODERNIZATION AS A FACTOR OF DIVERSIFICATION AND REGULATION OF THE ECONOMY OF RUSSIA

N.V. Savchenko, Candidate of Science in Geography, Associate Professor
Novosibirsk State Agrarian University

V.N. Vostrikov, Candidate of Science in History, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation

O.B. Malikova, Senior Lecturer
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia

The paper highlights the features of the country's economic modernization over the last decade, first officially announced in 2009 in the President's message to the Federal Assembly. Some problems of modernization and ways of their solution are highlighted.

Key words: modernization, market, problem, barriers, innovative sphere, technological structure, investments.

COMPETITIVE STRATEGY AS A TOOL OF DIFFERENTIATION FROM COMPETITORS

O. G. Sevostyanova, Senior Lecturer

Z.A. Kapelyuk, Doctor of Sciences in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The aim of the study is to examine theoretical and methodological aspects of developing the competitiveness of retail companies, in particular competitive strategies. This purpose predetermined the following research tasks: to provide definitions of the terms "competitiveness of a retail company" and "competitive strategy", to reveal features of developing competitive strategies of client orientation and differentiation from competitors.

Key words: competitiveness, competitive strategy, customer focus, differentiation from competitors.

IMPACT OF THE MANAGEMENT SYSTEM ON THE COMPETITIVENESS OF A UNIVERSITY

L.M. Struminskaya, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article presents the models of university management systems and determines the impact of each system on competitiveness.

Key words: competitiveness, university management, models of university management systems.

FINANCIAL ANALYSIS AS A TOOL FOR MANAGERIAL DECISION-MAKING

V.A. Surovtseva, Associate Professor

V.V. Semikina, Student

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article considers the role of financial analysis in the management process. The authors conduct a comprehensive financial analysis of an enterprise; assess its financial position; identify problems in financial management and propose solutions.

Key words: management process, management decision, financial analysis, system of financial indicators, liquidity, financial stability, business activity, cost optimization.

CURRENT TRENDS IN THE RUSSIAN FRANCHISE MARKET

V.A. Surovtseva, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article defines the role of franchising in business development, considers the current trends in the Russian franchise market. The author makes a review of statistical data to identify the existing industry and regional trends; the reasons preventing the development of franchising in the regions.

Key words: business, business development, entrepreneurship, franchising, franchisor, franchisee, franchising development, investment.

TYPES OF MOTIVATION IN ORGANIZATIONS

L.L. Terenya, Student

Research Supervisor: **O.N. Merkulova**, Senior Lecturer

Mogilev State A.Kuleshov University, Mogilev, Republic of Belarus

The article examines the types of motivation, the factors that have a positive impact on the development of motivation.

Key words: types of motivation, external motivation, internal motivation, moral incentives, material incentives.

ANALYSIS OF PRIVATE CONSTRUCTION COMPANIES IN THE KYRGYZ REPUBLIC

P. Turdubaeva, Master's Program Student

O.L. Akchurina, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Kyrgyz-Russian Slavic University, Bishkek, the Kyrgyz Republic

This article is devoted to the study of the construction market in the Kyrgyz Republic which is characterized by the substantial growth in the number of companies in the market. The analysis of construction companies was carried out on the basis of the official statistics.

Key words: construction, market conditions, private ownership, bankruptcy.

METHODS OF RESEARCHING PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM

A.V. Fuchs, Master's Program Student

Scientific supervisor: **V.I. Chistyakova**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article is devoted to the methods of research of personnel management system. The success of an enterprise directly depends on the performance of employees; they are the main driving force on the way to success, development and effective functioning of an enterprise throughout its existence. It is proved that effective management of human resources is the main practical task, the solution of which will allow the company to succeed. Methods of research are used for solving this problem.

Key words: personnel management, methods of research, system, research, organization.

INNODIVERSIFICATION PROCESS OF ANTICRISIS DEVELOPMENT OF AN ORGANIZATION

M.K. Chernyakov, Doctor of Sciences in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk State Technical University
A.S. Sergeeva, Master's Program Student
Novosibirsk State University of Economics and Management,
Novosibirsk, Russia

The article considers the concept of the innodiversification process in terms of crisis management. The authors discuss the problematic aspects of crisis management which determine the influence of state bodies on the social and economic development of society.

Key words: innodiversification, innodiversification process, anticrisis development, economic regulation, financial and economic activities, forecasting.

BUSINESS VALUATION IN KAZAKHSTAN

A.O. Tsemoh, Master's Program Student
I.A. Galinsky, Master's Program Student
A.V. Gordienko, Master's Program Student
R.R. Zaripova, Master's Program Student

Karaganda Economics University of Kazpotrebsoyuz, Karaganda, Kazakhstan

The article examines the current situation in business valuation in the Republic of Kazakhstan in comparison with the world practice of valuation. Business valuation serves as an indicator of the proximity of the economy to the market economy and the proximity of the state to the legal state. The authors demonstrate the advantages of the professional business valuation which allows understanding not only the formal methods of the valuation, but also the essence of the business valuation. The article also shows what has been done since the emergence of the business valuation in the Republic of Kazakhstan and provides recommendations for its improvement.

Key words: valuation, market environment, economic processes, modern innovative economy, intellectual property, depreciation, transition, property valuation.

PSYCHODYNAMIC APPROACH TO THE MANAGEMENT OF ORGANIZATIONAL CHANGES

N.D. Shergin, Student

Research Supervisor: **V.I. Chistyakova**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article highlights the issue of the attitude of the company's employees to changes in an organization. The article demonstrates the usage of the psychodynamic approach to the organizational changes.

Key words: psychodynamics, emotions, organization, management, personnel.

THE ROLE OF STRATEGIC ANALYSIS IN THE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT

M.V. Shtanev, Master's Program Student

Research Supervisor: **Zh.K. Kose**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Karaganda Economics University of Kazpotrebsoyuz, Karaganda, Kazakhstan

The article examines the role of strategic analysis in the system of strategic management. The article also considers the main models that contribute to a higher quality and effective strategic analysis.

Key words: strategic analysis, strategic management, strategic planning.

OUTSOURCING AND OUTSTAFFING IN THE REPUBLIC OF BELARUS

A. A. Jatsko, Student

Research Supervisor: **O.V. Morozova**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Belarusian state University of Transport, Gomel, Belarus

This article provides a number of recommendations on applying modern methods of human resources management, namely outsourcing and personnel outstaffing. The conceptual apparatus of outsourcing and outstaffing, their advantages and disadvantages were considered earlier in the works of I. L. Rudyka, B.A. Anikina and E.Yu. Safarova, but this article discusses the ways to improve these methods [2; 4; 5].

Key words: outsourcing, outstaffing, personnel, labor resources.

SECTION 2

LEGAL REGULATION IN DEVELOPING PERSONNEL RESERVE FOR THE PUBLIC CIVIL SERVICE: A COMPARISON OF THE RUSSIAN AND FRENCH PRACTICES

M.A. Baklan, Master's Program Student

Research Supervisor: **A.M. Kalyak**, Candidate of Science in Law, Associate Professor
Siberian Institute of Administration - the Branch of the Russian Presidential Academy of National
Economy and Public Administration,
Novosibirsk, Russia

The article highlights the main features of developing personnel reserve of the public civil service of the Russian Federation. The latest changes of the current legislation in the sphere are considered. Comparative characteristics of certain aspects of personnel reserve development in Russia and foreign countries (on the example of France) are given.

Key words: public civil service of the Russian Federation, personnel reserve, developing personnel reserve, regulation.

LAW-MAKING ACTIVITY OF THE CONSTITUTIONAL COURT OF THE RUSSIAN FEDERATION

A.N. Berglesov, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article analyzes the problem of implementing the right of legislative initiative by the Constitutional Court of the Russian Federation, and suggests ways to solve it. The problem of judicial discretion and its impact on law-making activity are analyzed. The article also considers the role of the Constitutional Court and its law-making activity in the system of separation of powers. Also, the article investigates the problem of the execution of the decisions of the Constitutional Court of the Russian Federation on finding the acts or their individual provisions contrary to the Constitution.

Key words: Constitutional Court, judicial activism, judicial restraint, judicial discretion, judicial self-restraint, constitutional lawmaking, interpretation, constitution transformation, principle of separation of powers, constitutional control, decisions of the Constitutional Court of the Russian Federation.

THE LEGAL STATUS OF AUTONOMOUS INSTITUTIONS (FINANCIAL AND LEGAL ISSUES)

N.A. Bogdanova Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article discusses the concept of an autonomous institution, provides a description of the legal status of an autonomous institution. The article presents the results of the comparative analysis of the legal status of budgetary and autonomous institutions.

Key words: autonomous institution, budget institution.

APPLICATION OF EXEMPTION FROM CRIMINAL RESPONSIBILITY WITH THE IMPOSITION OF COURT FINE

K. I. Vavilova, Student

Research Supervisor: **I. V. Rozuman**, Candidate of Science in Law, Associate Professor
Siberian Institute of Administration - the Branch of the Russian Presidential Academy of National
Economy and Public Administration,
Novosibirsk, Russia

The article discusses the problem of the practical application of a new type of exemption from criminal liability imposed to the Criminal Code of the Russian Federation by the Federal Law of 15.07.2016 in connection with imposition of court fine. It is proposed to supplement the article 76.2 of the Criminal Code by the regulation that will determine the condition of the exemption from criminal liability in addition to already included grounds. Along with the introduction of the exemption, the legislator should give the court not "right" but "duty" to exempt the person from criminal liability when the guilty meets not only the grounds, but also the condition for exemption. The article presents forecasts on the applicability of these provisions in practice in case of criminal law changes.

Key words: exemption from criminal liability, court fine, condition for exemption, socially dangerous act, crimes, obligation, rights, provisions.

ANALYSIS OF JUDICIAL PRACTICE IN CRIMINAL LIABILITY CASES FOR MINOR THEFT

Y.G. Golubitsky, Post-Graduate Student, Lecturer

Surgut State University

Siberian University of Consumer Cooperation

Research Supervisor: **A.V. Shesler**, Doctor of Science in Law, Professor
Surgut State University, Surgut, Russia

The article analyzes the results of judicial practice on Article 158.1 "Minor theft." The article carries out an analysis in the context of various social and demographic issues. The analysis makes it possible to assess the effectiveness of the state's criminal policy in protecting private property, taking into account the current social and economic situation, and identify an adequate way of the state's response to this kind of offences.

Key words: minor theft, property, periodization, history, criminal liability.

MUNICIPAL PROPERTY: SOME ISSUES OF LEGAL REGULATION

V.B. Dumbadze, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

Russian legislation recognizes municipal property along with state, private and other types. The subjects of ownership are municipal units. The list of municipal property is clearly defined by Russian law. Municipal property has distinguishing features. In particular, the objects of municipal property are targeted.

Key words: property, property rights, municipal units, legal regulation.

COMPETITION OF NORMS OF THE FEDERAL LAW ON BANKRUPTCY AND THE HOUSING CODE OF THE RUSSIAN FEDERATION

A.V. Zakharov, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article analyzes some norms of the Housing Code of the Russian Federation and the Federal Law on Bankruptcy, regulating the issues of setting up housing cooperatives and monitoring their activities, which compete with each other. The article suggests a way to eliminate this competition.

Key words: building society, competition, Housing Code, apartment building.

**LEGISLATIVE PROVISIONS
ON TECHNICAL REGULATION AND STANDARTIZATION**

J. A. Kirova, Senior Lecturer

Siberian University of Consumers Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article is devoted to legal regulation of relations in standardization, including those that arise when preparing, approving, changing and applying documents to maintain the interests of those involved in standardization, manufacturers, sellers and consumers. The article analyzes legislation and proposes ways on improving the quality and competitiveness of the Russian goods.

Key words: technical regulation, standardization, entrepreneurship, reform of technical regulation, standardization documents, product safety, product quality.

**THE REGULATORY IMPACT ASSESSMENT AND
EXPERTISE OF MUNICIPAL LEGAL ACTS**

N.V. Kozlova, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article discusses the features and problems of implementation of regulatory impact assessment and expertise of municipal legal acts in the Russian Federation and Novosibirsk region. The article examines the first experience of regulatory impact assessment and expertise of municipal legal acts, and identifies possible ways to solve the problems.

Key words: regulatory impact assessment, expertise of municipal legal acts.

**THE PROBLEM OF ABSENCE OF SPORTS GROUNDS IN
YOUTH SOCIAL REHABILITATION CENTERS
(THE CASE OF THE NOVOSIBIRSK
YOUTH SOCIAL REHABILITATION CENTER "VICTORIA")**

E.A. Kyshtymova, Student

Research Supervisor: **S.A. Drozdova**, Associate Professor

Siberian Institute of Administration - the Branch of the Russian Presidential Academy of National
Economy and Public Administration,
Novosibirsk, Russia

The article emphasizes the problem of the lack of sports grounds in social rehabilitation centers (on the example of the Novosibirsk Social and Rehabilitation Center "Victoria"). The ways of solving this problem are proposed.

Key words: youth, social assistance, social rehabilitation center, sport policy.

BUSINESS AND CORRUPTION IN THE MODERN RUSSIAN ECONOMY

V.A. Musatkin, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article is devoted to an acute issue of criminal laws improvement as an anti-corruption policy in the context of the rapid development of small and medium business in the Russian economy. The author analyzes the dynamics of changes in the legal norms aimed at removing obstacles to free and rapid business development, including those related to the corrupt actions of state and municipal officials. The author also analyzes an effectiveness of applying these norms.

Key words: anti-corruption, barriers to the free business development.

**QUALIFICATION OF CRIMES
UNDER ARTICLE 240 OF THE CRIMINAL CODE**

E.V. Myrinova, Student

Research Supervisor: **I. V. Rozuman**, Candidate of Science in Law, Associate Professor
Siberian Institute of Administration - the Branch of the Russian Presidential Academy of National
Economy and Public Administration,
Novosibirsk, Russia

This article examines the main problems arising in the qualification of crimes of involving a person in prostitution. Special attention is paid to identifying gaps in legislation, their causes and ways of elimination. The article establishes the concept of "prostitution", the causes of its emergence and ways of countering its proliferation. The article carries out an analysis using international legal acts and makes a proposal to improve the current criminal legislation.

Key words: criminal law, prostitution, law, involvement.

**LEGAL ISSUES OF UNCERTAINTY IN THE LENGTH OF STAY
IN YOUTH SOCIAL REHABILITATION CENTERS**

A.P. Odintsova, Student

Research Supervisor: **S.A. Drozdova**, Associate Professor
Siberian Institute of Administration - the Branch of the Russian Presidential Academy of National
Economy and Public Administration,
Novosibirsk, Russia

The article emphasizes the problem of ambiguity of such a concept as the "necessary term" of staying in a social rehabilitation center (using the case of the Novosibirsk Social and Rehabilitation Center "Victoria"). The article defines a period that will be effective for the purposes of social rehabilitation (correction).

Key words: rehabilitation, youth, social assistance, social rehabilitation center, rehabilitation period.

GROUNDINGS OF KINSHIP IN THE MODERN RUSSIAN LAW

D.V. Rannaya, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article deals with the traditional and modern grounds for the emergence of kinship in the Russian and foreign law. The author suggests the definition of kinship in the modern law, taking into account the achievements of science in the field of reproductive technologies.

Key words: relationship, surrogate motherhood

**PREVENTION OF INTERNET ADDICTION
AS A KIND OF PSYCHOLOGICAL DEPENDENCE AND SOME LEGAL ASPECTS IN
THE FIELD OF INFORMATION SECURITY OF CHILDREN**

I.G. Ratnikova, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

This article proposes a new complex approach to an acute problem of Internet addiction, presents the results of theoretical analysis on the causes of this phenomenon, examines the ways to prevent this psychological dependence and protect the younger generation from harmful information. Similar studies were conducted earlier by many domestic and foreign researchers, such as K. Yang, T.P. Korolenko, etc. This work, along with psychological and preventive aspects, considers aspects of legal protection against harmful information.

Key words: Internet dependence, addiction, social networks, dependence on social networks, game dependence, information security.

CORPORATE CONFLICT AS A LEGAL CATEGORY

E.P. Safonova, Student

Research Supervisor: **N.M. Zainutdinova**, Senior Lecturer

The Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, the Republic of Kazakhstan

The article makes an attempt to analyze the main scientific approaches to the definition of the concept of corporate conflict, the types and methods of conflict prevention. The article deals with the concept, the essence of corporate conflicts, their main typology, and the most effective methods for resolving conflict situations.

Key words: corporate law, corporate conflict, corporate dispute, corporation, joint-stock companies.

PUBLIC DISCUSSION AS A FORM OF PUBLIC CONTROL

V. V. Stepanova, Teaching Assistant

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article describes the concept of public discussion, the legal basis of its regulation and reveals the main reasons for the low efficiency of this form of public control at the present stage of its development.

Key words: public control, public discussion, The Public Chamber of the Russian Federation.

CRIMINAL LAW ANALYSIS OF THE CONCEPTS “TERRORIST COMMUNITY” AND “TERRORIST ORGANIZATION”: THEIR INTERPRETATION AND DIFFERENTIATION

D. M. Timofeev, Student

Research Supervisor: **I. V. Rozuman**, Candidate of Science in Law, Associate Professor

Siberian Institute of Administration - the Branch of the Russian Presidential Academy of
National Economy and Public Administration,

Novosibirsk, Russia

The author has attempted to study and reveal a set of issues related to the criminal law qualification of the terrorist community and the terrorist organization. The article also considers the problems of its distinction from similar fields. Similar studies devoted to this problem were conducted in Russia by A. M. Abdulantipov, V.V. Ulyanov, M. N. Kosarev [1, 2, 3].

Key words: terrorism, terrorist community, terrorist organization, participation in a terrorist organization, participation in the terrorist community, complicity in terrorism.

THE AMBIGUITY OF THE INTERPRETATION OF CONSTITUENT ELEMENTS OF CRIME UNDER ARTICLE 116 OF THE CRIMINAL CODE

P.A. Fet, Student

Research Supervisor: **I. V. Rozuman**, Candidate of Science in Law, Associate Professor

Siberian Institute of Administration - the Branch of the Russian Presidential Academy of
National Economy and Public Administration,

Novosibirsk, Russia

The article presents an analysis of real examples of judicial decisions and their contradiction with the norms prescribed in the dispositions of Article 116 of the Criminal Code of the Russian Federation, which provides for criminal liability for beating and other violent acts. The author presents possible solutions of conflict issues arising because of an ambiguity in the disposition of the Article 116.

Key words: beatings, other violent actions, judicial practice.

THE SYSTEM OF PROTECTION OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS AS A FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RUSSIA

L.R. Sharipova, Student

Research Supervisor: **N.S. Yermashkevich**, Candidate of Science in Economics,
Associate Professor

Novosibirsk University of Economics and Management,
Novosibirsk, Russia

The article explores the issues of intellectual property rights protection. The article highlights issues in the field of intellectual property rights protection in Russia, identifies problems, and suggests ways to solve the problems. It is proved that the effectiveness of intellectual property rights protection is the necessary condition for the country's innovative development, which is one of the main goals of economy today.

Key words: intellectual property, innovative activity, protection of intellectual property rights, legal culture.

THE CONCEPT OF THE ADDRESSEE OF STATE TREASON AND ESPIONAGE

E.V. Shevchenko, Student

Research Supervisor: **I. V. Rozuman**, Candidate of Science in Law, Associate Professor
Siberian Institute of Administration - the Branch of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,

Novosibirsk, Russia

The article deals with the question of determining the addressee of state treason and espionage. Criminal legislation does not fully provide possible addressees receiving information constituting a state secrecy or other information that may be applied against the security of the Russian Federation.

Key words: addressee, recipient, espionage, treason, state secrecy.

THREAT AS A METHOD OF COMMITTING CRIMES AGAINST PROPERTY IN FOREIGN LAW

O.V. Shmygina, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article compares the criminal legislation in a number of foreign countries that provides a liability for mental violence, threat, coercion, which are the ways of committing crimes against property.

Key words: mental violence, threat, coercion.

ДНИ НАУКИ – 2018

**Сборник трудов
международной научно-практической конференции**

4–5 апреля 2018 года

Часть 1

Под ред. В.И. Бакайтис

Подписано в печать 27.04.2018. Формат 60x84/16. Бумага офсетная.
Тираж 1000 экз. Печ. л. 23,75. Уч.-изд. л. 22,08. Заказ № 18.

Типография Новосибирского государственного технического университета.
630087, Новосибирск, пр. К. Маркса, 20.