СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ

Сборник статей
Международной научно - практической конференции
1 марта 2017 г.

Часть 1

Уфа
НИЦ АЭТЕРНА
2017

УДК 001.1
ББК 60

С 57
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ: сборник статей Международной научно - практической конференции (1 марта 2017 г., г. Уфа). В 2 ч. Ч.1/ - Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – 232 с.

ISBN 978-5-00109-036-6 ч.1
ISBN 978-5-00109-038-0

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ», состоявшейся 1 марта 2017 г. в г. Уфа. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку). **Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.** Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При перепечатке материалов сборника статей Международной научно - практической конференции ссылка на сборник статей обязательна.

Сборник статей постатейно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242 - 02 / 2014К от 7 февраля 2014 г.

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-00109-036-6 ч.1
ISBN 978-5-00109-038-0

© ООО «АЭТЕРНА», 2017
© Коллектив авторов, 2017

Ответственный редактор:
Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.
Башкирский государственный университет, РЭУ им. Г.В. Плеханова

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:
Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук,
Уральский государственный медицинский университет»

Баишева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук
Башкирский государственный университет

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
Башкирский государственный университет

Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
Башкирский государственный университет

Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук, доцент
Академия управления МВД России, член РАЮН

Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
ФГБОУ ВПО ТГПИ имени А.П. Чехова

Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук
Национальный медицинский университет имени А.А. Богомольца

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
Башкирский государственный университет

Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук, доцент
Московский педагогический государственный университет

Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
Кубанский государственный университет

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
МГИМО МИД России

Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
Мордовский государственный педагогический институт им. М. Е. Евсевьева,

Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук
Институт менеджмента, экономики и инноваций

Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственныхнаук,
Технологический центр по животноводству

Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук
Воронежский государственный университет

Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
Уфимский государственный авиационный технический университет

Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук
Кубанский Государственный Университет.

Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
Казахский Национальный Аграрный Университет

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
Новокузнецкий филиал - институт «Кемеровский государственный университет»

Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
Саратовский государственный медицинский университет

Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
Казанский государственный технический университет

Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
Воронежская государственная медицинская академия им. Н.Н. Бурденко

Прошин Иван Александрович, доктор технических наук
Пензенский государственный технологический университет

Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
Московский городской университет управления Правительства Москвы

Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук
Института психологии им. Л.С. Выготского РГГУ, академик РАЕН

Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет

Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
Государственный аграрный университет Северного Зауралья

Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
Южно - уральский государственный университет

Professor Dipl. Eng Venelin Terziev, DSc.,PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
University of Rousse, Bulgaria

Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент,
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет

Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
Институт сферы обслуживания и предпринимательства

Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико - математических наук
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А.

Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук, доцент
Международный инновационный университет, Сочи.

Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук
Башкирский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 65

М.Н. Андрейко
студентка факультета Экономики и управления
А.Н. Авакян, П.М. Горовикова
студентки факультета Высшей школы международного бизнеса
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ИЗДЕРЖКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ С ЦЕЛЬЮ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

В современном мире, где все очень быстро меняется, нужно успевать идти в ногу со временем и оставаться прибыльным предприятием, принимающим эффективные управленческие решения. Для полной картины происходящего в изменяющейся внешней среде, необходим анализ ряда экономических показателей.

Одним из особо важных показателей является себестоимость. Себестоимость – основополагающий фактор в определении уровня цен на товары, поскольку включает в себя все финансовые затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

Максимальный процент затрат в производстве продукции приходится на сырьевые материалы, амортизацию и заработную плату. Регулярное сокращение себестоимости оказывает прямое воздействие на уровень прибыльности и рентабельности выпущенной продукции, тем самым увеличивает эффективность производства. Именно поэтому огромное значение имеет формирование, учет и обращение издержек производства.

Возможные варианты снижения себестоимость должны быть основаны на результатах комплексного технико - экономического анализа деятельности предприятия. Анализ должен включать в себя: исследование технологического и организационного уровня производства, оценку эффективного использования основных производственных средств, материалов, сырья и рабочей силы. Себестоимость, как объективная экономическая категория определяет производственные взаимоотношения в результате использования ресурсов производства предприятия.

За последнее время большую популярность в сфере производства и реализации продукции, получило планирование всех видов затрат. Это действие дает возможность предприятию, установить взаимосвязь между финансовым результатом и количеством реализуемой продукции и издержками.

В процессе планирования важное значение имеет классификация затрат по следующим видам: переменные, постоянные и смешанные. Первые изменяются прямо пропорционально объему произведенной продукции и включают в себя расходы на материалы, топливо, сдельную заработную плату, транспортные издержки. Вторые полностью противоположны первым и к ним относятся: кредитные проценты, амортизация, заработная плата управленческого персонала и административные расходы. Смешанные затраты состоят из первых двух. Это могут быть расходы на аренду, текущий ремонт оборудования и почтовые отправления.

Точность плановых показателей достигается путем разделения смешанных затрат на две составляющие постоянные и переменные. Планирование постоянных и переменных затрат

обособлено друг от друга, дает возможность установить необходимый объем выпускаемой и реализуемой продукции, при котором происходит окупаемость затраченных средств.

Руководителям предприятий и подразделений очень важно понимать роль минимизации издержек в производстве. Так как грамотное управление издержками производства при реализации продукции на предприятии предполагает не только минимизацию издержек, но и является неотъемлемой составляющей успешного предприятия в целом.

Причины задуматься об управлении издержками весьма весомы. Прежде всего, это получение максимальной прибыли от производства и, соответственно, улучшения благосостояния своего предприятия, так же рост конкурентоспособности предприятия и, конечно же, понижение риска оказаться банкротом.

Управление издержками с целью их минимизации должно проходить по четко продуманному и апробированному плану, который ежегодно корректируется с учетом внешне изменяющейся среды. План по минимизации издержек должен отражать комплексный подход к решению данной проблемы и соответствовать следующим характеристикам:

во - первых, необходимо внедрение мер по целесообразному использованию материалов. Это могут быть: безотходное производство, новые технологии, которые позволят сократить расходы;

во - вторых, следует провести расчеты, которые позволят четко определить необходимые размеры поддержания предприятия, позволяющие максимально снизить расходы в зависимости от объемов производства.

в - третьих, предприятие нуждается в усовершенствовании организации производства и трудовой деятельности, в виде улучшенной организационной структуре управления, внедрении научной организации труда.

в - четвертых, следует научиться максимально полно использовать имеющиеся основные средства, которые дадут максимальный результат при эффективном их использовании.

Комплексный план по минимизации издержек должен содержать четко организованный механизм его осуществления. Следование комплексному плану и четкий механизм реализации, позволяет эффективно управлять издержками с целью их минимизации.

Каждое предприятие стремится к получению максимального результата с минимальными затратами на производство. Экономия трудовых ресурсов, рациональное использование основных производственных средств, ускорение оборачиваемости оборотного капитала и так далее, достигается путем применения основных характеристик, понижающих уровень издержек. Помимо этого предприятию необходимо внедрение современных инновационных технологий, чтобы оставаться конкурентоспособным. Инновационные технологии в сочетании с комплексным планом, описанном выше, позволят не только снизить издержки производства, но и повысить прибыльность предприятия.

Список использованной литературы:

1. Ананян А.Э., Чумакова Н.А. Значение управленческого анализа в современных условиях развития экономики. В сборнике: экономическая наука в XXI веке: проблемы, перспективы, информационное обеспечение Международная научно - практическая

конференция студентов, аспирантов, магистрантов и преподавателей. Редакторы: Ю.И. Сигидов, М.А. Коровина, А.В. Чухнов. 2013. С. 280 - 285.

2. Науменко Т.С. Особенности управленческого анализа затрат на предприятиях АПК // Социально - экономические проблемы развития Южного макрорегиона: Сборник научных трудов. Под редакцией Ермоленко А.А.. Краснодар, 2013. С. 164 - 173.

© М.Н. Андрейко, А.Н. Авакян, П.М. Горовикова, 2017

УДК 336

И.В. Платонова
к.э.н., доцент
Воронежский государственный университет инженерных технологий
Т.Д. Артёменко
студентка факультета экономики и управления
Воронежский государственный университет инженерных технологий
г. Воронеж, Российская Федерация

ВАЛЮТНЫЙ КУРС И ПОСЛЕДСТВИЯ ЕГО ИЗМЕНЕНИЙ

В ходе осуществления финансовой стабилизации в Российской Федерации было выявлено множество общеэкономических проблем. Остановимся более детально на вопросе установления валютного курса.

Валютный курс представляет собой «цену» денежной единицы одной страны, выраженную в денежных единицах другой страны или в международных платежных средствах [1, с.54]. Стоит отметить, что валютный курс оказывает сильное влияние на внешнюю торговлю страны и на конкурентоспособность национальных товаров, реализуемых на мировых рынках.

Чаще всего валютный курс имеет плавающий характер. Для многих экономик развитых стран колебание курсов валют являются нормальным результатом системы плавающих валютных курсов, но валютный курс на каждую страну влияет по - разному, и резкое колебание валютных курсов может привести к ряду негативных последствий, таких, как нестабильность международной торговли, социально - экономическая напряженность.

Колебание курсов валют может быть обусловлено влиянием определенных факторов, среди которых можно выделить:

относительные процентные ставки;

спрос на капитал и его предложение;

экономические условия;

паритет покупательской способности валют;

уровень инфляции [1, с. 55].

Валютный курс особенно ярко проявляется при резких колебаниях, при этом оказывая прямое влияние на состояние национальной экономики, а, следовательно, и на состояние экономики иностранных государств. Колебание курса валют не единственный, но один из основных факторов, которые могут влиять на изменения социально - экономических

показателей, поэтому выбор режима валютного курса играет немаловажную роль в последующем развитии экономики страны. Выделят два режима установления валютного курса:

фиксированный валютный курс;

плавающий валютный курс.

В Российской Федерации действует режим плавающего валютного курса. Он характеризуется нефиксированным курсом рубля и невозможностью установления различных целей по уровню валютного курса и темпам его изменений. Динамика курса национальной валюты определяется соотношением спроса на иностранную валюту и ее предложения на валютном рынке. Плавающий валютный курс позволяет экономике страны подстраиваться под часто изменяющиеся внешние условия.

Центральный Банк РФ в стабильных условиях не предпринимает валютных интервенций с целью повлиять на динамику курса рубля, но, в свою очередь, активно следит за ситуацией на валютном рынке и может совершать операции с иностранной валютой для поддержания финансовой стабильности.

Отношения курсов иностранных валют к российскому рублю, установленные Центральным банком РФ в период с 2007 по 2015 гг. представлены в таблице 1 [2].

На основе данных таблицы, можно сделать вывод о том, что за последнее десятилетие курс мировых валюты по отношению к курсу национальной валюты заметно вырос. Если в 2007 году курс доллара составлял 25,57 рублей, то к 2015 отметка курса иностранной валюты перешла границу в 60 рублей. Аналогичная ситуация прослеживается и с курсом евро, с 2007 г. по 2015 г. курс вырос почти в 2 раза.

Таблица 1 – Среднегодовой курс международных валют к рублю

Год	Доллар	Евро
2007	25,5770	35,0174
2008	24,8553	36,4291
2009	31,7231	44,1299
2010	30,3692	40,2980
2011	29,3874	40,8848
2012	31,0930	39,9524
2013	31,8480	42,3129
2014	38,4217	50,8150
2015	60,9579	67,7767

Гибкий курс национальной валюты чреват серьезными последствиями для экономики, следовательно, государству необходимо принимать меры для предотвращения негативных последствий. Для решения данной проблемы государство может предпринимать определенные действия:

уменьшить объем денежной массы;

снизить уровень инфляции;

увеличить чистые иностранные активы;

Центральный банк страны проводит валютные интервенции в ограниченном объеме для снижения уровня резких колебаний курса национальной валюты;

прекращает обмен национальной валюты на иностранную;

снижает степень вмешательства государства в экономику;

использует внешние займы и кредитные ресурсы.

Колебания валютного курса могут по - разному влиять на разные аспекты и отрасли экономики. Чаще всего курс влияет на те предприятия, которые включены в систему экспортно - импортных операций. Принято считать, что стабильный курс национальной валюты положительно отражается на экономике страны. На самом деле, чересчур сильная национальная валюта может противодействовать гармоничному развитию экономики в перспективе. В итоге может сложиться ситуация, когда целые отрасли становятся неконкурентоспособными, объем экспорта падает. Данное негативное последствие пагубно сказывается на производстве, что приводит к уменьшению оборотов предприятий, работающих на экспорт [3, с. 284].

Снижающийся курс национальной валюты по отношению к иностранным валютам дает возможность остаться в выигрыше экспортерам. Снижение уровня курса национальной валюты оказывает положительное влияние на увеличение объема экспорта, ведь экспортер получает средства в иностранной валюте, что в переводе на национальную валюту дает большую прибыль [4, с. 28]. Стоит отметить, что последствия снижения национальной валюты не всегда бывают отрицательного характера. Например, снижение курса национальной валюты приводит к повышению цен на импортные товары, тем самым понижая на них спрос и повышая спрос на отечественную продукцию, что с свою очередь стимулирует производство страны.

Список использованной литературы:

1. Клишин А.И., Косарева А.Н. Валютный курс: конъюнктурные и структурные факторы // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 9. С. 54 - 48.

2. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] - http: // www.cbr.ru.

3. Платонова И.В., Горковенко Е.В., Колмыкова Е.С., Михалева Е.С. Особенности финансирования инновационного бизнеса // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 6 - 1. С. 283 - 286.

4. Семенов А.И. Стабильность российского рубля как один из факторов благоприятного инновационного климата // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 4. С. 27 - 32.

© И.В. Платонова, Т.Д. Артёменко, 2017.

УДК 336.22

А.В. Артюхова, Д.И. Гахраманова, А.В. Цепков
студенты Института управления бизнес - процессами и экономики
Сибирского федерального университета,
г. Красноярск, Российская Федерации

АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях современной налоговой системы каждый экономический субъект сталкивается с широким перечнем налоговых рисков и трудностей, которые ему необходимо преодолевать. Термин «налоговый риск» употребляется довольно редко, а

определение данного термина в основном формулируется с позиции налогоплательщика как вероятность доначисления ему налогов, пеней и штрафов в ходе налоговой проверки из - за возникших разногласий в трактовке налогового законодательства, которая может обернуться для хозяйствующего субъекта действительным возрастанием налогового бремени.

Определение понятия «налогового риска» рассматривается многими авторами. Большинство из них определяют риск как вероятность возникновения потерь, связанных с неблагоприятными изменениями налогового законодательства или с ошибками, допущенными при исчислении налоговых платежей. В целом налоговый риск можно определить как вероятность возникновения негативных налоговых последствий при выполнении хозяйственных операций или каких - либо действий организации. Наступление таких последствий может произойти в результате проведения налоговых проверок[1].

С учетом вышесказанного содержание понятия «налогового риска» может быть сформулировано следующим образом. Под налоговым риском понимается опасность для субъекта налоговых правоотношений понести финансовые и иные потери, связанные с процессом налогообложения.

Данное определение подразумевает существование налогового риска не только для налогоплательщиков, но и для других участников налоговых правоотношений. Например, для государства в лице государственных органов исполнительной власти налоговый риск состоит в снижении поступления налогов, выступающих основным источником формирования доходной части бюджета. Для налогоплательщиков рост налоговых издержек влечет за собой снижение имущественного потенциала, и, следовательно, снижение возможностей для решения задач, стоящих перед ним в будущем.

В современных реалиях рыночной экономики растет роль управления налоговыми рисками организации, так как следствием таких рисков являются дополнительные расходы в виде штрафных санкций, уменьшающие финансовый результат предприятия [2].

В настоящее время обобщенный методический подход к процессу обнаружения налоговых рисков отсутствует, но порядок его формирования отражен в правилах, выработанных практикой налогообложения, позволяющих наиболее полно выявить риски, сопровождающие каждый вариант решения:

- соблюдение принципа осмотрительности при рассмотрении требований законодательства о налогах и сборах;
- тщательное рассмотрение налоговых рисков, которые могут иметь место при изучении отдельных вопросов налогового законодательства и судебной практики;
- определение вариантов решений, учитывающих результат влияния системы налогообложения, основываясь на критерии налоговой выгоды, устанавливающей равновесие уровня налоговой нагрузки и налоговых рисков в оптимальных границах.

Суммы начисленных налогов значительно влияют на финансово - экономическое состояние любой организации. Необходимо удерживать равновесие между налоговым риском и оптимизацией налогообложения. Таким образом, управленческие решения должны приниматься на основании анализа налоговых рисков с учетом их обоснованности и оптимальности для субъекта.

На налоговые риски в организациях также влияют внешние и внутренние факторы. К внешним факторам относятся: изменения налогового законодательства, судебная и

арбитражная практика. Основными при оценке изменения налоговых рисков являются внутренние факторы, к которым относятся, в первую очередь, отсутствие квалифицированных специалистов, ошибки налогового планирования, неэффективная работа службы внутреннего контроля, отсутствие анализа налоговых рисков.

Управление налоговым риском является совокупностью приемов и методов, позволяющих предсказывать наступление опасных событий и применять эффективные действия, чтобы свести к минимуму отрицательные последствия [3].

Можно выделить основные приемы управления налоговым риском: избежание риска, снижение степени риска, передача риска, принятие риска.

В финансовой деятельности предприятия избежание риска представляет собой отказ от выполнения проектов, связанных с рисками, и таким образом дает возможность полностью избежать каких - либо неопределенностей. Принцип снижения уровня риска означает сокращение вероятности и объема потерь. Передача риска представляет передачу ответственности налогоплательщиком за налоговый риск другому налогоплательщику, изменяя условия оформления сделки. Принятие риска подразумевает, что все или какая - то часть риска остается на ответственности руководителя, который в данной ситуации должен принять решение о покрытии возможных потерь за счет собственных средств.

При выборе конкретного средства разрешения налогового риска представляется, что налогоплательщик должен исходить из следующих принципов:

- заранее оценивать возможные последствия риска;
- не рисковать слишком сильно, подвергая организацию существенным штрафным санкциям и другим негативным последствиям, которые могут поставить под угрозу успешность существования организации;
- не рисковать успешностью функционирования бизнеса ради призрачной налоговой экономии в случае сомнительности предполагаемых решений.

В настоящее время налоговым риском является объективная реальность, с которой сталкивается каждый субъект экономических и правовых отношений. Этот риск несет материальный финансовый результат в виде дохода или убытка, который необходимо оценивать для эффективной работы предприятия [4].

Система управления налоговыми рисками должна быть построена на основе соответствующих принципов, работать в соответствии с имеющимися возможностями современных методов управления рисками, делать все для того, чтобы развивалась инфраструктура, создавать условия для нормального функционирования производства и контролировать риски на всех уровнях финансовой деятельности предприятия.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс РФ (часть первая) от 31.07.1998 N 146 - ФЗ (ред. от 29.06.2012).

2. Налоговый кодекс (часть вторая) от 05.08.2000 N 117 - ФЗ (ред. от 02.10.2012).

3. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.nalog.ru

4. Селезнева, Н. Н. Налоговый менеджмент: администрирование, планирование, учет / Н. Н. Селезнева. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2007. - 224 с.

© А.В. Артюхова, Д.И. Гахраманова, А.В. Цепков, 2017

УДК 336.77

Г.Э.Афлетунова
Магистрант
Поволжский государственный технологический университет
Е.В.Родионова
к.э.н., доцент
Поволжский государственный технологический университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В 2016 ГОДУ

Доступность жилья является важнейшим социально - экономическим индикатором, который отражает демографические, социально - экономические характеристики текущего уровня благосостояния населения, параметры бюджетно - нормативной и кредитно - финансовой системы, ценовой и тарифной политики в сфере жилищного строительства [3]. В решении проблемы обеспечения доступности жилья важную роль играет развитие ипотечного жилищного кредитования.

До финансового кризиса 2015 года рынок ипотечного кредитования в России находился в стадии роста, так как были реализованы ипотечные проекты, позволяющие приобрести первичное жилье по различным государственным программам. В 2015 году наблюдалось снижение объема кредитования, однако в 2016 году объем предоставленных российскими кредитными организациями ипотечных жилищных кредитов составил 1,5 трлн. руб., что стало вторым (после 2014 года) результатом за период с 2005 года. Накопленная к концу года задолженность по ипотечным кредитам достигла 4,5 трлн. руб., на 13 % превысив уровень предыдущего года, при этом доля валютных кредитов в портфеле сократилась в 2 раза до 1,6 % [6].

Одним из значимых факторов, влияющих на развитие ипотечного кредитования, является неравномерное распределение выданных ипотечных кредитов населению по субъектам РФ.

Количество кредитных организаций, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты, в первом полугодии 2016 года сократилось по сравнению с 2015 годом до 499 организаций (на 10,7 %). В анализируемом периоде наибольшее количество кредитных организаций, предоставляющих такие кредиты, расположено на территории Центрального федерального округа – 260, из них в Москве – 224; 77 участников находятся в Приволжском федеральном округе, из них 20 – в Республике Татарстан [2].

Региональное распределение предоставленных ипотечных кредитов в 2016 году не изменилось. Наибольший объем на протяжении последних нескольких лет приходится на заемщиков из Москвы, Московской области, Санкт - Петербурга и Тюменской области. В 2016 году доля кредитов, выданных в Центральном федеральном округе, составила 30,9 % в общем объеме ипотечных кредитов, выданных физическим лицам - резидентам в рублях и иностранной валюте [4, 5].

В 2016 году продолжилась тенденция 2015 года, по увеличению объемов предоставляемых кредитов в рублях. За 2016 год было выдано 856344 ипотечных кредита в

рублях на сумму 1472,1 млрд. руб. [6]. Это составило почти 100 % из общего числа выданных кредитов. Данная тенденция говорит о том, что в 2016 году граждане предпочитали получать кредит в российской валюте. Данный показатель свидетельствует о воздействии на рынок ипотечного жилищного кредитования тенденции укрепления рубля. Количество предоставленных ипотечных кредитов на жилье в рублях выросло по сравнению с 2015 годом на 22,4 % при увеличении объема кредитования на 27,2 % [5]. В этот же период количество ипотечных кредитов в иностранной валюте уменьшилось в 2,7 раза – до 34 кредитов; объем предоставленных средств сократился в 3,6 раза – до 1087 млн. руб. Ипотечные кредиты на жилье в иностранной валюте предоставлялись в основном заемщикам Москвы, Московской области и Санкт - Петербурга – на них пришлось 91,3 % объема выданных в иностранной валюте кредитов [4]. Исходя из анализа данного показателя, выявляется прямая зависимость между коэффициентом качества жизни и процентом оформления ипотечных кредитов в иностранной валюте.

В 2016 году произошло увеличение задолженности в рублях и снижение задолженности в иностранной валюте. На 1 января 2017 года величина задолженности по ипотечным жилищным кредитам в рублях по сравнению с 1 января 2016 года увеличилась на 14,7 % , а в иностранной валюте снизилась на 45,7 % , составив 4418,9 и 71,2 млрд. руб. соответственно [1].

Таким образом, за 2016 год на рынке ипотечного жилищного кредитования были выявлены следующие тенденции: продолжилось сокращение количества кредитных организаций, выдающих ипотечные кредиты; увеличилось количество и объемы предоставленных ипотечных кредитов; уменьшилась сумма задолженности по ипотечным кредитам в иностранной валюте и увеличилась задолженность в рублях, а также увеличился объем досрочно погашенных кредитов.

Рост российского рынка ипотечного кредитования связан с тем, что российские программы по ипотечному кредитованию населения, действующие в рамках реализации программы «Жилье для российской семьи», предоставляют российским гражданам возможность приобрести жилые помещения по льготной стоимости на основании договоров купли - продажи с использованием ипотечного кредитования. Цена такой недвижимости существенно ниже рыночной цены аналогичных помещений, не принадлежащих городу и реализуемых в рамках жилищных программ.

Список использованной литературы:

1. Задолженность по кредитам, предоставленным физическим лицам - резидентам. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.cbr.ru / statistics / UDStat.aspx?Month=01&Year=2017&TblID=4 - 5. – (Дата обращения 22.02.2017).

2. Количество кредитных организаций – участников рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования (региональный разрез). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.cbr.ru / statistics / UDStat.aspx?Month=07&Year=2016&TblID=3 - 2. – (Дата обращения 22.02.2017).

3. Мустафина, Л.Р. Определение доступности жилья для населения: методические аспекты. [Текст] / Л.Р. Мустафина // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 1 (49) – С. 185 - 188.

4. Отдельные показатели по кредитам в иностранной валюте, предоставленным физическим лицам - резидентам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.cbr.ru / statistics / UDStat.aspx?Month=01&Year=2017&TblID=4 - 7. – (Дата обращения 22.02.2017).

5. Отдельные показатели по кредитам в рублях, предоставленным физическим лицам - резидентам. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.cbr.ru / statistics / UDStat.aspx?Month=01&Year=2017&TblID=4 - 6. – (Дата обращения 22.02.2017).

6. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования. Показатели первичного рынка ипотечного жилищного кредитования. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.cbr.ru / statistics / ?PrtId=ipoteka. – (Дата обращения 22.02.2017).

© Г.Э.Афлетунова
Е.В.Родионова

УДК 334

Л.В. Бондаренко
д.м.н., профессор
кафедра химии и физики
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация
Л.А. Колесникова
к.э.н., доцент
кафедра химии и физики
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БЕЗОПАСНОСТИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Экономические последствия чрезвычайных ситуаций. Чрезвычайные ситуации техногенного и природного характера могут иметь огромные прямые и косвенные последствия, проявляющиеся на макроэкономическом уровне. Подобные чрезвычайные ситуации в той или иной мере оказывают влияние практически на все сферы существования человеческого общества и прежде всего на жизнедеятельность людей, а также и природную среду. Ущерб от чрезвычайных ситуаций носит разнообразный характер. Для его измерения используются различные показатели, среди которых ведущую роль играют экономические показатели и методы определения ущерба от чрезвычайных ситуаций. Большое внимание в настоящее время уделяется экономическому обеспечению мероприятий по предупреждению и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций как основному элементу обеспечения безопасности населения, объектов экономики и территорий в очагах поражения. Знание возможных экономических последствий (в денежных единицах) воздействия чрезвычайных ситуаций способствует правильному формированию и своевременному осуществлению экономических механизмов защиты объектов экономики, населения и территорий от их последствий, что позволяет значительно снизить социально - экономический ущерб и эффективно использовать

ограниченные финансовые и материально - технические ресурсы для повышения уровня безопасности.

Статистика техногенных и природных аварий и катастроф показывает, что их последствия становятся все более опасными для объектов экономики, населения и окружающей среды. Прямые и косвенные ущербы от них могут составлять 4–5 % от валового национального продукта.

По данным страховых организаций, общемировой экономический ущерб только от стихийных бедствий за 60 - е гг. составил 40 млрд. долл. США. В 80 - х гг. этот показатель вырос до 120 млрд. долл. США. В первой половине 90 - х гг. ежегодный ущерб от стихийных бедствий более чем в 10 раз превысил уровень данного показателя за 60 - е гг. Суммарный ущерб за 90 - е гг. приблизился к 400 млрд. долл. США [2]. По оценке МЧС России, уже сейчас ущерб от природных бедствий во много раз превышает возможности мирового сообщества по оказанию гуманитарной помощи пострадавшим. Эта проблема приобретает глобальный характер.

Подобное положение вещей вынуждает учитывать возможный экономический ущерб при разработке государственной экономической политики, прогнозов социально - экономического развития государства и макроэкономических программ. Его учет руководителями предприятий позволяет разрабатывать более реальные стратегические планы развития.

На сегодняшний день не сложился единый подход к содержательной стороне понятия «экономические последствия чрезвычайных ситуаций». В целом к экономическим последствиям чрезвычайных ситуаций относятся:

– сокращение основных производственных мощностей в результате полного или частичного их разрушения;

– выбытие сельскохозяйственных, лесных и водных угодий из хозяйственного оборота;

– потери объектов социально - культурной сферы;

– сокращение трудовых ресурсов и рабочей силы;

– снижение уровня жизни населения;

– косвенные убытки и ущерб упущенной выгоды в сфере материального производства и услуг;

– расходы общества на ликвидацию чрезвычайных ситуаций и т. п.

Реально на практике при оценке экономического ущерба принимаются во внимание только прямые потери материальных ценностей [6]. С принятием федерального закона «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» от 11 ноября 1994 г. Россия сделала первые шаги к стандартизации понятия экономических последствий от чрезвычайных ситуаций. Одна из целей настоящего закона – снижение размеров ущерба и потерь от чрезвычайных ситуаций.

К рассматриваемой проблеме применяются определенные понятия.

Риск – величина, характеризующая вероятность возникновения чрезвычайной ситуации с определенным уровнем экономического ущерба, выраженная в процентах.

Опасность – это величина возможного уровня экономического ущерба от чрезвычайной ситуации. Она может быть рассчитана на основе статистических данных для определения опасности объекта или территории за некоторый интервал времени (реальная опасность). При расчете на основе теоретических допущений (в случае редкости оцениваемого явления

или отсутствии статистических данных при непродолжительном функционировании объекта в условиях риска, планировании размещения объектов на неизученной территории и т. п.) опасность приобретает потенциальный характер и выражается в стоимостной форме или процентах от стоимости объекта оценки.

Экономический ущерб – величина размера негативных экономических последствий от чрезвычайной ситуации, выраженная в процентах стоимости оцениваемого объекта или денежных единицах.

Уязвимость – величина размера экономического ущерба при определенном уровне воздействия поражающих факторов чрезвычайной ситуации, зависящая от подверженности структуры оцениваемого объекта воздействию той или иной формы протекания чрезвычайной ситуации.

Необходимость изучения вышеперечисленных величин для сотрудников органов государственной власти и управления, в том числе менеджмента, очевидна. Их использование обеспечивает обоснованность принятия управленческих решений в сфере деятельности по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций, а также обеспечению финансовыми и материально - техническими ресурсами.

Методы оценки опасности от чрезвычайных ситуаций. Для их оценки могут быть использованы методы: экономико - статистический (статистический), экспертных оценок и комбинированный [3].

Экономико - статистический метод основан на сборе и обработке статистических данных о воздействии различных факторов чрезвычайной ситуации на элементы объекта оценки. В результате обработки статистических данных строятся уравнения регрессии, характеризующие изменения ущербообразующих признаков в зависимости от значения поражающих факторов чрезвычайной ситуации. Зная значение указанных факторов, можно определить возможный размер натуральных потерь. Умножая показатель потерь на соответствующий стоимостный показатель, рассчитывают величину опасности экономического ущерба.

Метод экспертных оценок применяется при отсутствии массива статистических данных или малой изученности явления, т. е. в условиях неопределенности. Его суть заключается в опросе мнений специалистов, имеющих опыт научных исследований по данной проблеме и практической работе в данной сфере деятельности. Обработка результатов опроса соответствующими методиками позволяет вывести ситуацию из состояния неопределенности и приблизительно оценить опасность экономического ущерба той или иной чрезвычайной ситуации. Наиболее точная оценка опасности от чрезвычайных ситуаций техногенного и природного характера может быть получена только статистическим методом.

Экономический ущерб от техногенных и природных чрезвычайных ситуаций следует определять как совокупность непосредственных и отдаленных потерь общества в результате повреждения и разрушения материальных объектов производственного, социально - культурного и бытового назначения, культурных ценностей и убыли трудовых ресурсов, а также недополучения прибыли вследствие непредвиденного изменения условий и целей хозяйственной деятельности, затрат на ликвидацию чрезвычайных ситуаций и их последствий, выраженных в стоимостной форме. По сути, это определение совокупного социально - экономического ущерба. Именно такой подход целесообразен с точки зрения

обеспечения защиты населения и территорий от техногенных и природных чрезвычайных ситуаций. Исходя из данного определения, экономический ущерб рассматривается как прямой ущерб, который разделяется на хозяйственный и демографический (социальный), косвенный ущерб, ущерб от упущенной выгоды и затраты, связанные с ликвидацией чрезвычайной ситуации и ее последствий. Внутри каждого вида ущерба принято выделять конкретные направления и элементы.

На макроэкономическом уровне экономический ущерб от аварий, катастроф, стихийных бедствий помимо ущерба, нанесенного промышленным и сельскохозяйственным предприятиям, дополнительно включает следующие элементы [5]:

а) прямой экономический ущерб, состоящий из:

– затрат на выполнение аварийно - спасательных и других неотложных работ;

– единовременных выплат семьям погибших и пострадавших;

– расходов по приобретению необходимых медикаментов и оборудования;

– расходов по оплате труда спасателей, медицинских работников, пожарных и других участников ликвидации чрезвычайных ситуации;

– затрат на обеспечение жилым фондом лиц, потерявших кров;

– затрат на восстановление государственных предприятий и инфраструктуры, субсидии пострадавшим фирмам;

– расходов по выплате пособий лицам, ставшим в результате чрезвычайной ситуации инвалидами, сиротами и т. п.;

– затрат на немедленную ликвидацию экологически опасных последствий воздействия поражающих факторов чрезвычайной ситуации;

б) косвенный экономический ущерб государству, представляющий собой не определенные четко, неадресные расходы, к которым относятся:

– расходы государственных внебюджетных фондов по медицинскому санаторно - курортному и социальному обеспечению, поддержанию и содержанию лиц, пострадавших вследствие чрезвычайной ситуации;

– снижение финансовых поступлений в доходную часть бюджетов всех уровней, в результате сокращения налогооблагаемой базы как непосредственно по предприятиям, пострадавшим от чрезвычайной ситуации, так и в результате снижения деловой активности предприятий, испытавших косвенное воздействие чрезвычайной ситуации.

Экономические аспекты охраны труда. За последние годы в вопросах улучшения охраны труда и производственной безопасности произошли серьёзные позитивные изменения. Растёт финансирование предупредительных мер по охране труда, снижается общее количество пострадавших на производстве и численность больных с профессиональными заболеваниями.

Расходы государства, вызванные неблагоприятными условиями труда на производствах, приводят к тому, что ежегодно Россия теряет 1,9 % ВВП. Из - за болезней в среднем теряется до десяти рабочих дней на одного работающего. С учётом общего количества работников, занятых в экономике, потери рабочего времени составляют около 700 млн дней в год, что равносильно дополнительной потребности в квалифицированной рабочей силе около 1,5 млн человек.

Охрана труда – это, прежде всего, вложения средств в развитие персонала – одного из основных факторов бизнеса, наряду с финансами и основными фондами. Однако далеко не

всегда есть понимание, что в современной быстрорастущей конкурентной экономике персонал не просто ресурс, а капитал, создающий дополнительную стоимость. Это потенциал развития компании, её долгосрочное конкурентное преимущество. К сожалению, часто мероприятия по охране труда, обучение, социальные расходы и др., оцениваются как дополнительные затраты, идущие не на основную деятельность, не в бизнес, а в охрану труда как таковую. Кто - то считает это вынужденной нагрузкой на бизнес, кто - то – благотворительностью.

На самом деле затраты на охрану труда, промышленную и экологическую безопасность – это инвестиции в операционную эффективность, производительность и развитие бизнеса, без которых невозможно эффективное функционирование современного предприятия. Общепризнанным фактом является то, что усовершенствование условий труда приводит к росту производительности труда и наоборот. Так, например, установлено, что существует зависимость между производительностью труда и отдельными факторами, в частности: в случае работы при повышенных температурах в пределах +30°С наблюдается снижение производительности труда до 50 % , в условиях наличия производственного шума происходит снижение производительности труда на 5–20 % , при этом качественное освещение, напротив, обеспечивает рост производительности труда примерно на 10–15 % и сокращает брак на 25 % . Рациональная организация рабочего места повышает производительность труда на 21 % . Также производительность труда повышается за счет реализации принципов технической эстетики (до 25 %).

К повышению производительности труда до 30 % может привести комплекс мероприятий по приведению рабочих мест к требованиям норм охраны труда.

Затраты рабочего времени вследствие временной нетрудоспособности на различных предприятиях разнообразны и составляют примерно 2,5 % годового фонда рабочего времени на предприятиях с благоприятными условиями труда и 5 - 10 % на предприятиях с опасными и вредными условиями работы.

Главной целью мероприятий по улучшению условий труда и обеспечению его безопасности является достижение социального эффекта, заключающегося в укреплении здоровья трудящегося человека, развитие его личности, повышении работоспособности, интереса к работе и, следовательно, в потребности трудиться. В то же время осуществление мероприятий по охране труда на промышленных предприятиях приводит к определенному экономическому эффекту. Понимание этих обстоятельств обусловило повышенное в последнее время внимание к вопросу количественной оценки экономической эффективности мероприятий по охране труда.

Список использованной литературы:

1. Акимов В.А. Катастрофы и безопасность / В.А. Акимов, В.А. Владимиров, В.И. Измалков; МЧС России. – М.: Деловой экспресс, 2006. – 392 с.

2. Бондаренко Л.В. Безопасность жизнедеятельности: учебное пособие. - М.: изд - во РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2007.

3. Бондаренко Л.В. Влияние природных и техногенных катастроф на социально - экономическое развитие государства // Межвузовский сборник научных трудов «Экономика России: теория и практика возрождения», 2011. С.129 - 133.

4. Журавлева Г.П., Смагина В.В. и др. Современный мир и Россия: новая экономическая перспектива: монография / рук. исследования: В.И. Гришин, Г.П. Журавлева, В.В. Смагина. – М.; Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2016. - 540 с. (Серия «Университетские научные школы». Вып. 11.)

5. Колесникова Л.А. Эколого - экономическая оценка формирования условий жизнедеятельности населения в городском подземном пространстве. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный горный университет. Москва, 2007.

6. Маслова О.В., Олейников Б.И., Колесникова Л.А. Катастрофы: социально - экономические последствия // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2015. Т. 3. № 6(17). С. 48 - 54.

7. Основы защиты населения и территорий в кризисных ситуациях / под общ. ред. Ю.Л. Воробьева; МЧС России. – М.: Деловой экспресс, 2006. – 544 с.

© Л.В. Бондаренко, Л.А. Колесникова, 2017

УДК 331

А.Ю. Бондаренко
студент 4 курса ФЭСиП
ИСОиП (ф) ДГТУ
Научный руководитель: О.В. Грибова
старший преподаватель
ИСОиП (ф) ДГТУ

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ АДМИНИСТРАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «БОКОВСКОЕ СЕЛЬСКОЕ ПОСЕЛЕНИЕ»

Управление персоналом в органах местного самоуправления представляет собой важнейший процесс во всей системе развития и управления, так как на них возложена ответственность по решению таких вопросов местного значения, как формирование, утверждение и исполнение местного бюджета, определение местных налогов и сборов, поддержание общественного порядка.

Деятельность по управлению персонала – это целенаправленное воздействие на человеческую составляющую организации, в первую очередь, ориентированное на приведение в соответствие возможностей персонала и целей, стратегий, условий развития организации [3, с. 19]; это совокупность принципов, методов и средств целенаправленного воздействия на персонал, обеспечивающих максимальное использование его интеллектуальных и физических способностей при выполнении трудовых функций для достижения целей организации [2, с. 82]; это совокупность различных способов управленческого воздействия на организацию и условия деятельности работников, формирование их навыков, обеспечивающих максимальное использование трудового потенциала работников в интересах предприятия [5].

Управление персоналом Администрации Боковского сельского поселения основывается на Уставе муниципального образования «Боковское сельское поселение», Положении «О муниципальной службе в Боковском сельском поселении и муниципальных постановлениях и распоряжениях.

На рисунке 1 изображен перечень должностей, входящих в персонал Администрации Боковского сельского поселения.

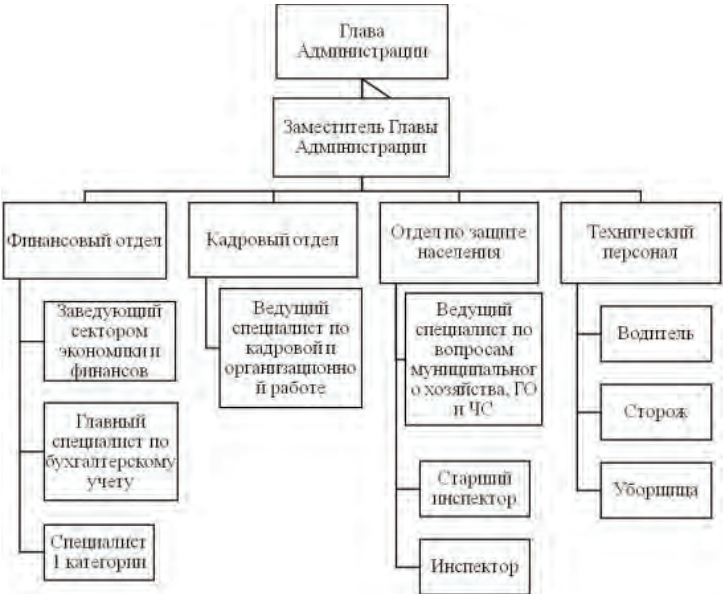

Рисунок 1 – Структура персонала Администрации Боковского сельского поселения [составлено автором]

Общее управление персоналом осуществляет Глава Администрации Боковского сельского поселения и ведущий специалист по кадровой и организационной работе, в обязанности которого входит:

– совершенствование нормативно - правовой базы в вопросах кадровой политики;
– решение вопросов поступления на должности муниципальной службы;
– создание и ведение кадрового резерва;
– прохождение и прекращение муниципальной службы, использование кадрового резерва для замещения должностей муниципальной службы;
– подготовка, переподготовка, повышение квалификации и стажировка муниципальных служащих;
– контроль над соблюдением норм и принципов законодательной базы Российской Федерации и Ростовской области в области муниципальной службы в Боковском сельском поселении [1, с. 187].

Информация о численности муниципальных служащих Администрации Боковского сельского поселения и фактические затраты на их денежное содержание ежегодно публикуются на официальном сайте муниципального образования.

Показатель численности муниципальных служащих в период 2014 - 2016 гг. оставалась неизменной и составила 9 человек.

Динамика показателя расходов на их содержание представлена на рисунке 2.

Рисунок 2 – Сравнительная характеристика расходов на их содержание муниципальных служащих [4]

По данным таблицы 1 можно сделать следующие выводы:

– расходы в период 2014 - 2015 гг. увеличились на 233,7 тыс. рублей или на 46,7 % .
– расходы в период 2015 - 2016 гг. уменьшились на 93,4 или на 12,7 % .

Современное состояние системы управления персоналом Администрации Боковского сельского поселения обусловлено наличием ряда критических проблем, которые требуют решения.

Одной из таких проблем является недостаточное использование механизмов назначения на вакантные должности из кадрового резерва и привлечения молодых специалистов. Причина возникновения данной проблемы кроется в том, что не сформирован молодежный кадровый резерв муниципальной службы, отсутствует институт стажерства в местной администрации.

Следующей проблемой является тот факт, что функционирование персонала муниципального образования не всегда максимально ориентировано на получение определенного эффекта из - за недостаточного мотивирования работников.

Кроме того, негативно влияет частичная доступность муниципальной службы в Администрации поселения, что в свою очередь, способствует проявлениям бюрократизма и коррупции и подрывает престиж службы.

Коррупционная составляющая затрагивает многие сферы деятельности, в частности органы местного самоуправления, что препятствует внедрению кадровых преобразований и качественному управлению на местах. Поэтому требуются комплексность и сочетание правовых и организационных мер для искоренения такого явления из системы управления персоналом Администрации поселения.

Острым недостатком служит и несоответствие качества профессионального обучения муниципальных служащих и потребностей развития Администрации.

Деятельность Администрации Боковского сельского поселения направлена на реальный и устойчивый рост уровня жизни населения, на повышение его социальной активности [4]. В связи с этим профессионализм и компетентность персонала должны гармонировать с задачи и принципами функционирования органа самоуправления.

Развитие системы подготовки кадров Администрации и получение ими дополнительного образования должно стать первостепенной задачей ведущего специалиста по

организационной и кадровой работе. Система управления персоналом должна решить ряд следующих вопросов:

– создание плана профессионального эволюционирования каждого отдельного работника;

– организация обучения персонала и повышение его квалификации как на рабочем месте, так и на обучающих семинарах, в том числе в режиме видеоконференцсвязи.

Таким образом, система управления персонала в органах местного самоуправления – это совокупность методов и принципов кадровой службы, направленных на управление человеческими ресурсами и позволяющих обеспечивать тактическое и стратегическое развитие организации.

Список использованной литературы:

1. Захаров, Н.И. Государственное и муниципальное управление: Учебник / Под редакцией Н.И. Захарова. – М.:ИНФРА - М,2014. – 288 с.

2. Маслов, В.М. Управление персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.М. Маслова. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 492 с.

3. Михайлина, Г.И. Управление персоналом: Учебное пособие / Под редакцией Г.И. Михайлиной. – 3 - е изд., доп. и перераб. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 280 с.

4. Муниципальная служба / Муниципальное образование «Боковское сельское поселение» [2013 - 2015]

URL: http: // admbokovposelen.ru / b _ 2 _ 2.html (дата обращения: 09.01.2017)

5. Таланова, А.В. Основные подходы к управлению персоналом организации // Экономика, предпринимательство и право. – 2014. – Том 4. – № 1. – с. 3 - 7

© А.Ю. Бондаренко, 2017

УДК 330

М.В.Веселов, магистрант гр. МЭК – 04 - 16з
ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»,
г. Уфа, Российская Федерация
Л.А. Авдеева, к.э.н., доцент кафедры ЭНГП
ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»,
г. Уфа, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМ БЫСТРОДЕЙСТВУЮЩЕГО АВТОМАТИЧЕСКОГО ВКЛЮЧЕНИЯ РЕЗЕРВА

Аннотация

В статье рассматривается одно из перспективных направлений повышения энергетической эффективности производства на нефтеперерабатывающих предприятиях – внедрение **быстродействующей системы ввода резерва, позволяющей** обеспечить непрерывность технологического процессаработы нефтеперерабатывающего комплекса, повысить его надежность и энергоэффективность.

Ключевые слова
Энергоэффективность, энергоресурсы, энергосбережение, нефтеперерабатывающее предприятие, быстродействующая система ввода резерва.

Одним из приоритетов экономического развития в настоящее время является энергосбережение и повышение энергетической эффективности производства. Предприятия топливно – энергетического комплекса являются не только производителями, но крупнейшими потребителями энергоресурсов. Весьма значительная доля потребления энергоресурсов в топливно – энергетическом комплексе приходится на нефтеперерабатывающую отрасль. При этом нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ) и как производители энергоресурсов, и как потребители располагают значительным потенциалом повышения энергоэффективности.

Вопросы ресурсосбережения на предприятиях топливно – энергетического комплекса исследованы в ряде научных публикаций [1 - 9]. В данной работе рассматривается важное направление повышения энергоэффективностинефтеперерабатывающего предприятия, а именноцелесообразность внедрения инновационной технической разработки быстродействующей системы ввода резерва (БАВР), обеспечивающей повышение надежности работы оборудования НПЗ и энергосбережение

По данным статистики аварийных режимов работы нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих предприятий причиной 40 - 70 % отключений является нарушения в работе системы внешнего электроснабжения. При этом срабатывание обычных устройств аварийного ввода резерва (АВР), которые обеспечивают переключение на резервный источник за время более 0,090 - 0,140 сек. может привести к экономическому ущербу, напрямую зависящему от нарушения непрерывности технологических процессов и возникновения гидравлических ударов, которые вызывают повреждения трубопроводов и оборудования.

Необходимо отметить, что улучшениевариантов организации АВР, повышение надежности его работы и быстродействия до уровня, позволяющего обеспечить сохранение динамической устойчивости нагрузки в комплексе, может обеспечить непрерывность технологического процессаработы нефтеперерабатывающего комплекса. Эти задачи успешно решаются в результате внедрения рассматриваемой **быстродействующей системы ввода резерва, представленной на рисунке 1.**

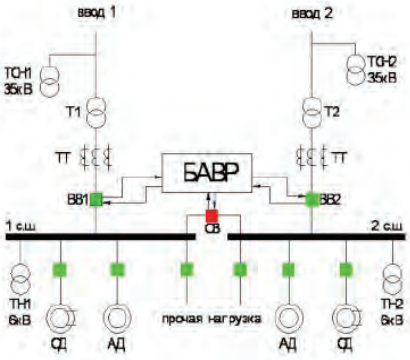

Рисунок 1 - Схема двухтрансформаторной подстанции 6(10) кВ

Быстродействующий автоматический ввод резерва (БАВР) – система, предназначенная для обеспечения непрерывности электроснабжения потребителей подстанцииза счет переключения их на резервный источник питания за время не дающее прерваться технологическому процессу при появлении различных аварийных ситуаций, таких как короткие замыкания и потеря напряжения.На нефтеперерабатывающих предприятиях в большинстве случаев двигатели различных устройств получают электропитание от подстанций(0,4 - 35кВ).Эти подстанции, как правило,двухсекционные имеют систему переключения между секциями. Система переключения не всегда обладает скоростью, достаточной для того, чтобы не нарушить технологический процесс.

Быстродействующее микропроцессорное АВР обеспечивает:

- сокращение простоев работы оборудования;
- предотвращение остановок технологических процессов, затоплений насосных станций;
- повышение ресурса электрооборудования за счет исключения повторных пусков с характерными для них электрическими и механическими проблемами;
- уменьшение экологических проблем и повышение надежности при нарушениях электроснабжения в энергосистеме;
- совершенствование технологических процессов, повышение производственной и экономической безопасности;
- рост степени автоматизации производства.

Таким образом, использование автоматизированной системы БАВР в значительной степени способствует решению проблемы обеспечения непрерывности технологического процессаработы нефтеперерабатывающего комплекса, повышению его надежности и энергоэффективности.

Перспективность данного инновационного проекта подтверждается примером установки системы БАВР на установке каталитического риформинга одного из уфимских НПЗ.

Стоимость системы БАВР составляет порядка 5,3млн. руб. Стоимость простоя 1 часа установки составляет около 1 ,4 млн. руб. Запуск установки после аварийной остановки производится в течение 1 часа. Для окупаемости затрат достаточно 4 срабатываний системы БАВР. За 2015 год на данном НПЗ было 11 отключений, то есть затраты окупаются менее, чем за 0,5 года. Все это убедительно подтверждает эффективность рассматриваемого мероприятия.

Значимость предлагаемого инновационного решения возрастает в связи с ограниченными возможностями финансирования проектов строительства мощностей вследствие сложного финансового положения НПЗ в кризисный и посткризисный период и востребованностью направлений развития нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятий в ближайшей перспективе, связанных с повышением энергоэффективности существующих производственных мощностей.

Список использованной литературы:

1. Бушуев В. В. Основные приоритеты и возможные масштабы энергосбережения в отраслях ТЭК с учетом экологического эффекта. // журнал «Энергетическая политика», №6, 2006, стр. 16–24

2.Л.А. Авдеева. О проблемах повышения энергетической эффективности производства // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика:сб. науч. тр. по матер.2 - й Междунар. науч.–практ. конф. / редкол.: Л. И. Ванчухина и др; под общ. ред. проф. Л. И. Ванчухиной. –Уфа: Изд - во «Нефтегазовое дело», 2014. с. 9 - 12.

3. Авдеева Л.А., АсадуллинаМ.В.Об основных направлениях и факторах снижения энергоемкости валового регионального продукта Республики Башкортостан // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: сб. науч. тр. по матер.3 - й Междунар. науч.–практ. конф. - Уфа,Изд - во УГНТУ, Институт экономики. 2015. С. 7 - 10.

4. Авдеева Л.А., Веселов М.В. Совершенствование системы управления энергоэффективностью в нефтепереработке // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: сб. науч. тр. по материалы VМеждунар. науч.–практ. конф. - Уфа,Изд - во УГНТУ, 2016. С. 3 - 6.

5.Авдеева Л.А., МусабировaК.М.Об эффективности проекта реконструкции установки по производству этилена // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: Материалы III Международной научно - практической конференции –Уфа, Изд - во УГНТУ, Институт экономики. 2015. С. 11 - 13.

6. Авдеева Л.А., Наследникова Е.В.О разработке прогноза развития топливно – энергетического комплекса Республики Башкортостан на период до 2025 года // Современные тенденции в экономике и финансах: сб.науч.тр. по матер. 4 - й Всерос.заочн. науч.практ. конф. / редкол.: Л. И. Ванчухина и др; под общ. ред. проф. Л. И. Ванчухиной. – Уфа: Редакционно – издательский центр УГНТУ, 2014. - Вып.4. С. 6 - 8.

7. Авдеева Л.А., Ращепкина Н.С. О создании отечественного банка качества нефти // журнал «Нефтяное хозяйство» №4, 1996, с.63 – 65.

8. Аюпов Д.А., Майский Р.А. Энергосбережение при разработке нефтяных скважин , оборудованных установками электроцентробежных насосов // Повышение надежности и энергоэффективности электротехнических систем и комплексов. Межвузовский сборник научных трудов (с международным участием). 2016. С. 536 - 540.

9. Гатина Р.И., Майский Р.А. Мероприятия по сокращению водопотребления на объектах нефтегазового комплекса как фактор энергосбережения // сборник Трубопроводный транспорт 2016. Материалы XI Международной учебно - научно - практической конференции. 2016. С. 348 - 350.

© М.В. Веселов, Л.А.Авдеева2017

УДК 334.012.64

Е.А. Ветрова, Кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента и административного управления РГСУ
г.Москва, Российская Федерация
Е.Е. Кабанова, Кандидат социологических наук,
старший преподаватель кафедры менеджмента и административного управления РГСУ
г.Москва, Российская Федерация
Е.Д. Гончаров
студент, направление подготовки «Государственное и муниципальное управление»,
кафедра менеджмента и административного управления РГСУ
г.Москва, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

В современной России с рыночной экономикой развитие малого предпринимательства играет очень важную роль в экономике государства в целом. Малый бизнес достаточно

мобилен для поддержания конкурентной среды, что в свою очередь играет огромную роль и позволяет быстро адаптироваться и занимать различные ниши, образующиеся в потребительской среде.

У малых предприятий есть ряд преимуществ, недоступных крупному производству, таких как:

1.возможность обеспечения рынка теми товарами и услугами, производство и предоставление которых, крупные фирмы считают нецелесообразными по различным причинам;

2.возможность проявления новаторства и творческого подхода к различным услугам и товарам;

3.быстрая окупаемость и высокий оборот капитала;

4.мобильность в условиях современного рынка, возможность углубленной специализации.

Основываясь на мировой практике можно прийти к выводу, что именно малые и средние предприятия позволяют обеспечить структурную перестройку экономики в кратчайшие сроки, что по ряду причин не может быть обеспечено крупными предпринимателями.

В настоящее время в экономике Российской Федерации основным источником, обеспечивающим эффективность производства, наличие на рынке необходимых товаров и услуг, улучшение уровня жизни является малый бизнес. Но, несмотря на это, малый бизнес объективно занимает менее устойчивую позицию на рынке по сравнению с крупным и средним предпринимательством.

Для развития малого бизнеса и раскрытия его потенциала необходимо обеспечить доступ к ресурсам, непосредственно дающим малому предпринимательству практическую возможность для осуществления активной предпринимательской деятельности.

Потенциал малого предприятия зависит от огромного количества факторов, таких как, например, технологическая оснащенность предприятия, уровень профессиональной подготовки персонала, финансирование и т.д.

Возможности предприятия напрямую зависят от тех ресурсов, которыми оно обладает:

1. Технические – качество оборудования и его новизна.

2. Финансовые – количество денежных средств и их использование.

3. Управленческие – система учета планирования и т.д.

4. Кадровые – численность кадров и их квалификация.

На данный момент наблюдается очень высокая заинтересованность государства в малом предпринимательстве, но при этом наблюдается отсутствие эффективных механизмов поддержки и регулирования в данной сфере, а также, достаточно высокие налоговые ставки. Это в свою очередь является одним из отталкивающих факторов для лиц, желающих начать свое дело, так как именно эти факторы являются одними из основополагающих для большинства начинающих предпринимателей.

Есть множество препятствий, для развития малого бизнеса в России основными из которых являются отсутствие должных условий и не всегда высокая покупательская способность потребителей.

Можно выделить следующие барьеры:

1.Высокие налоговые ставки и взносы;

2.коррупция;

3.высокие ставки по кредитам;

4.невысокая степень свобод в государстве и непреодолимые барьеры для создания какого - либо производства;

5.недоработки системы контроля государственных программ антикризисной помощи;

6.высокая стоимость аренды помещений.

Для развития малого бизнеса и привлечение новых предпринимателей необходимо создание максимально благоприятной среды для существования и развития малого предпринимательства – это надлежащее финансирование, выгодные ставки по кредитам, предоставление субсидий, надлежащая квалификация и, при необходимости, курсы повышения квалификации кадров. Необходимо так же своевременное и грамотное информирование населения о подобной поддержке, так как большинство граждан, не имеет ни малейшего представления об этом, и видит в малом бизнесе исключительно коррупционную деятельность.

Опыт различных стран свидетельствует о том, что развитие малого и среднего бизнеса без государственной поддержки практически невозможно, либо протекает крайне медленно.

Одной из основных задач является финансовое обеспечение в области поддержки малого бизнеса и создание в Российской Федерации механизма, обеспечивающего грамотную реализацию поддержки малого предпринимательства, финансирование региональных программ, а также различных проектов, осуществляющих поддержку малого предпринимательства.

Основные направления:

- Выработка грамотной финансовой стратегии по привлечению различных капиталов;
- разработка и внедрение льготного режима налогов в сфере малого предпринимательства;
- развитие и внедрение системы лизинга;
- создание благоприятной инфраструктуры для наиболее успешного развития малого предпринимательства;
- внедрение инновационных технологий;
- предотвращение коррупции и возможности ухода в теневую экономику;
- разработка механизма, который мог бы способствовать привлечению малого бизнеса к выполнению государственных областных и муниципальных заказов на конкурсной основе
- поддержка и содействие малому бизнесу во внешнеэкономической деятельности.

Необходима налаженная система, при которой органы местного самоуправления и органы государственной власти будут контролировать и направлять работу различных структур, осуществляющих свою деятельность в области малого предпринимательства, проводить оценку и грамотный анализ программ, созданных для развития малого бизнеса.

При этом содействии государства малому бизнесу должны соблюдаться следующие принципы:

- Разделение полномочий по поддержке субъектов малого предпринимательства между федеральными органами, органами субъектов и местным самоуправлением.
- Ответственность вышеперечисленных органов за обеспечение условий развития малого бизнеса.
- Равномерное распределение поддержки в соответствии с условиями ее предоставления.

- Участие представителей малого бизнеса в формировании государственной политики в области малого предпринимательства.

Согласно положению Минэкономразвития РФ (утвержденном Постановлением Правительства РФ от 05.06.2008 №437), министерство отвечает за реализацию и нормативно - правовое регулирование в сфере развития предпринимательской деятельности, в том числе малого бизнеса.

Был разработан комплекс различных мероприятий, таких как:

1.Создание, развитие и поддержка бизнес - инкубаторов.

2.Поддержка субъектов малого предпринимательства, которые направляют свое производство на изготовление товаров, предназначенных для экспорта.

3.Пересмотр и усовершенствование системы кредитования малого бизнеса.

4.Поддержка малого предпринимательства в научно - технической сфере (путем внедрения инновационных технологий).

5.Поддержка региональных программ развития малого бизнеса.

В условиях современной российской действительности весь спектр механизмов, обеспечивающих государственную поддержку, можно разделить на следующие группы:

1.Механизмы нормативно - правового регулирования [10].

2.Механизмы финансовой поддержки малого бизнеса. Финансовая структура малого предпринимательства отличается некоторыми характерными особенностями: малые объемы собственных средств; ограниченный доступ к услугам кредитования по сравнению с крупными фирмами и достаточно высокие ставки; отсутствие регулярного финансирования [8].

Средства, поступающие из федерального бюджета, предоставляются на конкурсной основе в виде субсидий бюджетам субъектов, при условии последующего софинансирования малого предпринимательства.

Финансовая поддержка малого предпринимательства государством представлена в следующем виде:

- субвенции и субсидии
- бюджетные кредиты займы ссуды
- государственные гарантии
- особый механизм налогообложения для малого бизнеса

Подводя итог, следует заметить, что малое предпринимательство на данный момент является одним из наиболее перспективных аспектов развития российской экономики, и следует прикладывать как можно больше усилий для развития программ поддержки и развития малого бизнеса. Также необходима разработка новых программ софинансирования и поддержки малого предпринимательства с целью улучшения общего состояния экономики страны.

Список использованной литературы:

1. Ветрова Е.А. Расширение ресурсной базы нематериального производства как основы повышения благосостояния общества: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук (08.00.01) / Ветрова Екатерина Александровна; Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. - Тамбов, 2009.

2. Ветрова Е.А. Особенности развития государственно - частного партнерства в Российской Федерации. Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2015. № 6 (146). С. 69 - 72.

3. Евстратова Т.А. Государственная молодежная политика в сфере досуга и творчества. Социальная политика и социология. 2011. № 4 (70). С. 55 - 66.

4. Кабанова Е.Е. Управление развитием туристической привлекательности муниципальных образований Российской Федерации: социологический анализ. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Государственный университет управления. Москва, 2016

5. Кабанова Е.Е. Управление развитием туристической привлекательности муниципальных образований Российской Федерации: социологический анализ. Государственный университет управления. Москва, 2016

6. Козырев М.С.Порядок принятия и исполнения актов правительства РФ. Материалы Ивановских чтений. 2016. № 1 (6). С. 120 - 131.

7. Кумпилова А.Р. Государственное регулирование малого бизнеса. Социально - экономические явления и процессы. № 1 - 2. 2011. С. 124 - 127.

8. Постановление Правительства РФ от 22 апреля 2005 года № 249 «Об условиях и порядке предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».

9. Тореев В.Б. Барьеры на пути малого бизнеса. Экономическая наука современной России. № 4 (43). 2008. С. 76 - 85.

10. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209 - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

© Е.А. Ветрова, Е.Е. Кабанова, Е.Д. Гончаров, 2017

УДК 330.59

Е.А. Ветрова
Кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента и административного управления РГСУ
г.Москва, Российская Федерация
Е.Е. Кабанова
Кандидат социологических наук,
старший преподаватель кафедры менеджмента и административного управления РГСУ
г.Москва, Российская Федерация
М.А. Дворянинова
студентка, направление подготовки «Государственное и муниципальное управление»,
кафедра менеджмента и административного управления РГСУ
г.Москва, Российская Федерация

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ: ПОНЯТИЕ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Актуальность данной статьи определяется тем, что в настоящее время повышение качества и уровня жизни населения является одним из наиболее важных направлений социально - экономической политики России. В связи с чем изучение такой категории, как «качество жизни населения» – одна из наиболее актуальных задач, которая стоит как среди ученых, так и вне научного сообщества.

В свою очередь стоит отметить, что большинство научных, прикладных и практических исследований качества жизни населения проводятся в страновом разрезе, в то время как на уровне субъектов данному вопросу уделяется значительно меньшее внимание. Однако, на наш взгляд, проблема, связанная с повышением качества жизни населения особо остро стоит именно на региональном уровне [1].

Понятие «качество жизни» является универсальным и изучается учеными различных научных направлений, таких как: социология, медицина, философия, экономика, политология, социальная психология, экология и др. В настоящее время научное сообщество и практики пришли к выводу о том, что проблема, связанная с повышением уровня и качества жизни населения является многоаспектной и комплексной, при этом имея довольно - таки сложную и объемную структуру и, включая в себя ценностные аспекты как всего человеческого общества, так и отдельных индивидуумов [4].

Для оценки качества жизни населения можно использовать такие показатели, как соотношение доходов и расходов населения, показатели социального обеспечения и обслуживания, показатели потребления населением материальных благ и услуг, показатели условий жизни, показатели состояния и охраны окружающей среды, показатели потребительского бюджета и др.

Т.А. Кириллова под качеством жизни населения понимает «комплексную характеристику определяющих благосостояние населения объективных и субъективных условий жизни и самой жизни, зависящую от возможности развития человеческого потенциала». Автор соотносит категорию «качество жизни населения» с развитием человеческого потенциала, зависящего от уровня образования, состояния здоровья, наличия профессиональных умений, навыков и опыта [9, с. 9].

Н.В. Федорова отмечает, что качество жизни – «совокупность характеристик, отражающих существенные обстоятельства жизни населения, определяющие степень достоинства и свободы личности каждого человека» [14, с. 19]. Качество жизни людей неотрывно связано с целями, которые они ставят перед собой. Качество жизни связано с ее эффективностью в широком смысле слова – не только с удовлетворенностью жизнью, но и удовлетворенностью положением в стране и в мире, поскольку это также отражается на самочувствии человека [14, с. 20].

Качество жизни и уровень жизни – понятия разные, в первую очередь по своей «объемности». Уровень жизни отражает благосостояние населения (уровень доходов, возможность удовлетворения базовых потребностей граждан в еде, жилье, лекарствах и т. д.). Изначально «уровень жизни» объясняла теория благосостояния, которая была всегда популярной, иногда она сводилась в ранг социальной политики правительств, но никогда не была абсолютно определенной и до сих пор нуждается в основательные исследования.

Качество жизни – гораздо более широкое понятие, чем уровень жизни, которое включает в себя не только материальное благополучие людей, но и возможности доступа к качественному здравоохранению, социальному обеспечению, транспорту, связи и коммуникациям, культурной деятельности.

Качество жизни населения включает в себя такие его признаки, как продолжительность жизни, уровень рождаемости и смертности, брачность и разводимость, качество образования, уровень квалификации и многое другое.

Благосостояние населения выражается в качественном и полном удовлетворении как материальных, так и духовных потребностей человека, например, таких как количество реальных доходов, их дифференциация, степень потребления различных материальных благ и услуг, уровень обслуживания медицинскими, социальными учреждениями, культурная жизнь и многое другое.

Федеральная служба государственной статистики оценивает следующие показатели, касающиеся населения: демографию, уровень жизни, образование, здравоохранение, правонарушения, жилищные условия, неравенство и бедность, семью, материнство и детство, положение старшего поколения и положение инвалидов. Данный перечень представляется наиболее полным и отвечающим сути понятия «качество жизни населения».

Каждая из перечисленных сфер имеет свои, присущие ей составные ключевые элементы, которые требуют качественной оценки. Если свести их в единую систему, то получится весьма сложная и обширная структура. Так, например, переход к рыночной экономике изменил качество труда, поскольку для основной массы экономически активного населения он стал наемным, зависящим от соотношения спроса и предложения, от хозяйственной конъюнктуры. Позитивность социально - экономических преобразований выражается в том, что работники получили большую свободу в выборе места работы, а конкуренция на рынке труда стала дополнительным стимулом развития личных способностей и их применения [13].

Показатели качества жизни целесообразно оценивать в динамике их изменений. Некоторые показатели, характеризующие качество жизни населения РФ в 2014 - 2015 гг. представлены в таблицы 1[11].

Таблица 1

Основные показатели рынка труда и социальной политики РФ в 2014 - 2015 гг.

Показатель	2014 год	2015 год	Динамика, + / -
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	70,93	71,39	+0,46
Количество государственных и муниципальных общеобразовательные организации (без вечерних (сменных) общеобразовательных организаций)	43228	41906	- 1322
Численность обучающихся, тыс.человек	14091,6	14491,8	400,2
Обеспеченность населения скорой медицинской помощью (численность лиц, которым оказана помощь амбулаторно и при выездах на 100 чел. населения)	334	329	- 5
Уровень преступности, тыс. правонарушений	2190,6	2388,5	197,9
Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (на конец года) - всего, $м^2$	23,4	23,7	+0,3
Численность детей в возрасте до 18 лет из отдельных категорий семей, имеющих право на получение мер социальной поддержки за счет средств бюджета	3671406	3656617	- 14789

субъекта Российской Федерации			
Численность инвалидов, тыс. чел.	12924	12751	- 173
Денежные доходы и расходы на душу населения			
денежные доходы, рублей в среднем за месяц	27766	30311	+2545
в % к предыдущему периоду	107,1	110,1	+3
денежные расходы, рублей в среднем за месяц	27722	30550	+2828
в % к предыдущему периоду	107,7	111,9	+4,2
Реальные располагаемые денежные доходы			
в % к соответствующему периоду предыдущего года	99,3	96,0	- 3,3
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата на одного работника, рублей	32495	33925	1430
в % к соответствующему периоду предыдущего года	109,1	104,6	- 4,5
в том числе пересчитанная в долларах	855,8	559,3	- 296,5
в % к соответствующему периоду предыдущего года	91,4	65,4	- 26
Реальная начисленная заработная плата одного работника (с учётом ИПЦ)			
в % к предыдущему периоду	101,2	90,5	- 10,7
Суммарная просроченная задолженность по заработной плате (на конец периода), млрд. рублей	2,0	3,6	1,6
в % к предыдущему периоду	102,9	178,1	75,2
Прирост сбережений населения во вкладах и ценных бумагах, включая покупку валюты, млрд. рублей	3159,1	5711,2	2552,1
в т.ч. покупка валюты, млрд. рублей	2780,6	2233,6	- 547
Доля денежных доходов населения , использованных как сбережения во вкладах и ценных бумагах, включая покупку валюты, в %	6,6	10,7	4,1
в т.ч. на покупку валюты, в %	5,8	4,2	- 1,6
Общая численность безработных (в среднем за период) , млн. человек	3,9	4,3	0,4
Численность зарегистрированных безработных, млн.человек	0,9	1,0	0,1
Уровень безработицы к экономически активному населению (в среднем за период)			
общей безработицы, %	5,2	5,6	0,4
официально зарегистрированной безработицы, %	1,2	1,3	0,1
Средний размер назначенной пенсии, руб.	10029,7	10888,7	859
Численность пенсионеров, тыс. чел.	41019	41456	437
Прожиточный минимум, руб.	8086	9673	1587
Уровень бедности, %	16,1	19,2	3,1
Минимальный размер оплаты труда. руб.	5554	5965	411
Ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребенком в возрасте до 1,5 лет, руб.	2577	2718	141

Из таблицы 1 видно, что в целом в 2015 г. показатели качества жизни ухудшились, о чем говорит негативная динамика изменения большинства показателей. Сократилось число

государственных и муниципальных общеобразовательные организации при общем увеличении количества обучающихся. Также наблюдается снижение темпов роста реальных располагаемых денежных доходов населения, снижение темпов роста номинальной среднемесячной заработной платы, снижение реальной начисленной заработной платы, рост просроченной задолженности по заработной плате, рост уровня безработицы, рост уровня бедности. Также снизилась обеспеченность населения скорой медицинской помощью. А уровень преступности, напротив, вырос на 197,9 тыс. правонарушений. Численность пенсионеров выросла в 2015 г. на 470 тыс. чел.

Общая численность безработных в 2015 г. выросла до 4,3 млн. чел., а показатель безработицы составил 5,6 % , что выше на 0,4 % уровня 2014 г. Численность безработных, определяемых по методологии МОТ, в декабре 2015 г. незначительно снизилась и составила 4,4 млн. человек (5,8 % экономически активного населения). В целом за 2015 год уровень безработицы составил 5,6 процента.

Средний размер назначенных пенсии, по оценке Росстата, в 2015 году составил 10888,7 рублей и сократился по сравнению с 2014 годом на 2,75 процента. Тревожно можно оценить рост уровня бедности с 16,1 % до 19,2 % . Положительные изменения наблюдаются по показателю продолжительности жизни, а также росту денежных доходов населения. Так, ожидаемая продолжительность жизни населения при рождении в 2015 г. выросла против 2014 г. с 70,39 лет до 71,39 лет. В 2015 г. денежные доходы населения выросли на 10,1 % и составили 30311 руб. Темп роста денежных расходов выше темпа роста денежных доходов и составил 111,9 % против 110,1 % . Также наблюдается незначительный рост обеспеченности населения жилищными помещениями. Численность детей, имеющих социальные льготы, снизилась на 14789 чел., а численность инвалидов – сократилась на 173 чел. [12].

Качество жизни определяется физическими, социальными и эмоциональными факторами, имеющими важное значение для человека и влияющими на него. Качество жизни объединяет многие социально - экономические категории. Оно включает в себя их в качественном аспекте: например, качество трудовой жизни, качество труда. Представляется, при оценке качества жизни следует учитывать показатели, характеризующие демографию, уровень жизни, образование, здравоохранение, правонарушения, жилищные условия, неравенство и бедность, семью, материнство и детство, положение старшего поколения и положение инвалидов. Кроме того, компонентами качества жизни являются образ и уровень жизни, окружающая среда, обогащенные качественными оценками.

Анализ показателей качества жизни населения в РФ в 2014 - 2015 г. показал, что они имеют, в основном, негативную динамику, т.е. можно говорить об ухудшении качества жизни населения, что проявляется в снижении уровня жизни, снижении уровня обеспеченности такими социальными услугами, как здравоохранение и образование, рост уровня бедности, рост уровня преступности.

Существующие сегодня в регионах России направления социальной поддержки и защите малоимущих граждан и малоимущих семей не позволяют в полной мере снизить уровень бедности. В свою очередь, некоторые исследования показывают, что существенное сокращение уровня бедности может быть достигнуто за счет переориентации структуры расходов консолидированного бюджета субъектов на реализацию мероприятий социальной

защиты и поддержки населения в сторону регулярной социальной помощи малоимущим гражданам, а также за счет увеличения среднего размера регулярных адресных социальных выплат.

Повышение эффективности социальной поддержки отдельных групп населения, в том числе путем усиления адресности региональных программ государственной социальной помощи, заявлено в нормативно - правовых актах федерального уровня как одно из приоритетных направлений государственной политики в области социальной поддержки населения. Ключевым аргументом экономической теории в пользу адресности как средства борьбы с бедностью можно назвать принцип: чем точнее охват помощью самых бедных членов общества, тем меньше потери ресурсов, выделяемых на программы социальной поддержки [5, с. 87].

Для повышения уровня качества жизни населения органы власти должны проводить мониторинг его индикаторов, разрабатывать целевые программы по коррекции показателей, а также осуществлять контроль за реализацией данных программ.

Наиболее важным для России на современном этапе является проведение государственной политики в таких областях социальной сферы, как здравоохранение, образование и наука, культура, жилищное и коммунальное хозяйство.

Список использованной литературы:

1. Бакуменко Л.П. Методология статистического исследования качества жизни населения в регионе. Автореф. дис. док. экон. наук - М., 2012. - 54 с.

2. Ветрова Е.А. Расширение ресурсной базы нематериального производства как основы повышения благосостояния общества: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук (08.00.01) / Ветрова Екатерина Александровна; Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. - Тамбов, 2009.

3. Ветрова Е.А. Особенности развития государственно - частного партнерства в Российской Федерации. Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2015. № 6 (146). С. 69 - 72.

4. Горшкова А.В. Понятие категории «качество жизни»: региональный аспект. Вестник Брянского государственного технического университета. – 2015.– № 4 (48). – С. 167 - 171.

5. Гришина Е.Е. Совершенствование социальной поддержки малоимущих в России. Уровень жизни населения регионов России. – 2014. – № 1 (191). – С. 83 - 89.

6. Евстратова Т.А. Проблемы трудоустройства и адаптации к рынку труда выпускников учреждений профессионального образования Российской Федерации. Материалы Афанасьевских чтений. 2011. Т. 1. № 9. С. 194 - 200.

7. Кабанова Е.Е. Роль местного самоуправления в развитии туристической привлекательности муниципального образования. Материалы Афанасьевских чтений. 2015. Т. 1. № 13. С. 191 - 194.

8. Кабанова Е.Е. Управление развитием туристической привлекательности муниципальных образований Российской Федерации: социологический анализ. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Государственный университет управления. Москва, 2016

9. Кириллова Т.А. Развитие человеческого потенциала как условие повышения уровня и качества жизни населения. Автореф. дис. канд. экон. наук. - Воронеж, 2011. - 24 с.

10. Козырев М.С. Принятие и исполнение государственных решений при рассмотрении жалоб. Материалы Афанасьевских чтений. 2016. № 2 (15). С. 49 - 55.

11. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.gks.ru / free _ doc / new _ site / population / urov / doc3 - 1 - 1.htm

12. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2015: С69 Стат.сб. / Росстат - М., 2015. – 311 с.

13. Фахрутдинова Е.В. Качество жизни населения в системе социально - экономических отношений : институциональный подход: дис. док. экон. наук. - Казань, 2010. - 420 с.

14. Федорова Н.В. Экономика труда: учебное пособие / Н.В. Федорова, О.Ю. Минченкова. – М.: КНОРУС, 2016. – 232 с.

© Е.А. Ветрова, Е.Е. Кабанова, М.А. Дворянинова, 2017

УДК 331.101.3

Э.С. Гайнанова
Студент 3 курса Института Нефтегазового бизнеса
Уфимский государственный нефтяной технический университет
Л.Б. Набиева
Студент 3 курса Института Нефтегазового бизнеса
Уфимский государственный нефтяной технический университет
Г. Уфа, Российская Федерация

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время инновационный бизнес является наиболее динамичным сектором экономики. Срок принятия решений в этом бизнесе – один из самых коротких – первый, кто выходит на рынок с новой разработкой получает значительную долю рынка и прибыли [1, с. 213].

Наличие квалифицированного инновационного менеджера поможет организации снизить расходы, минимизировать риски и ошибки при продвижении инновационных технологий, развитии товаров и услуг, внедрении новых бизнес - идей [2, с. 77]. Существуют такие типы управленческих решений в инновационном менеджменте:

Первый уровень определяется как рутинный тип решений, который требует наличия и развития таких ключевых навыков, как неукоснительное следование процедуре, разумная оценка ситуации, гуманное лидерство и контроль, мотивация. При принятии такого рода решений менеджер ведет себя в соответствии с имеющейся программой, почти как компьютер, распознающий ситуации и поступающий заранее предсказуемым образом. На этом уровне не требуется творческого подхода, поскольку все процедуры заранее предписаны [3, с. 168].

На втором уровне тип решений называется селективным и требует следующих ключевых навыков: установление целей, планирование, анализ развития и информации. На

этом уровне требуются инициатива и свобода действий, однако, в определенных границах. Результативность зависит от способности менеджера выбрать такое направление действий, которое с максимальной вероятностью окажется приемлемым, экономичным и эффективным [4, с. 152].

Третий уровень характеризуется адаптационным типом решений, требующим наличия таких ключевых навыков, как идентификация проблем, систематизированное решение проблем, создание рабочих групп и анализ возможного риска [5, с. 154].

Четвертый уровень - это инновационный тип решений. Здесь важны такие ключевые навыки, как творческое управление, стратегическое планирование, системное развитие. Для примера возьмем менеджера исследовательского центра, который должен создать что - то новое, выдающееся. В такой ситуации руководителю необходимо найти способы понимать совершенно неожиданные и непредсказуемые проблемы, решение которых зачастую требует способности мыслить нестандартно. Наиболее современные и трудные проблемы могут потребовать создания новой отрасли науки или технологии [6, с. 97].

Принятие решений в кризисных ситуациях. Пятый уровень к сожалению, очень часто компании, фирмы попадают в кризисные ситуации. И важной особенностью решений, принимаемых в кризисных ситуациях, является наличие в них значительной доли риска. Поэтому для улучшения качества решений в условиях кризиса необходимо проводить также так называемый «анализ риска»: выявление возможных вариантов решения конкретной проблемы; определение наличия риска в имеющихся вариантах (потенциальных последствий, которые могут наступить в результате реализации каждой из альтернатив, побочных эффектов, способных негативно воздействовать на конечную эффективность предпринимаемых действий) [7, с. 246].

Таким образом, предметом изучение инновационного менеджмента является кризисным существенным в состоянии организации и сопровождающие их процессы изменений, а целью деятельности менеджмента по инновациям - обеспечение безопасности в предкризисных, кризисных и посткризисных ситуациях.

Список использованной литературы:

1. Шильдт Л.А., Набиева Л.Б., Гайнанова Э.С. Практика управления на современном управлении // В сборнике: результаты научных исследований Международная научно - практическая конференция. Научно - издательский центр «Аэтерна». 2015. стр. 214 - 217.

2. Шильдт Л.А., Волчик А.Ю., Баянова Э.Ф.. Повышение инвестиции привлекательности г. Уфы средствами Архитектуры и градостроительства // Интернет – журнал Науковедение. 2015. Т. 7№3. С.77.

3. Шильдт Л.А., Кирайдт Е.П. Инновационные методы и технологии в архитектурном проектировании // Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференци: в 13 частях. 2015. стр.165 - 168.

4. Шильдт Л.А. Прибрежная территория как среда формирования функционального пространства города // Современное общество, образование и наука: Материалы Междунар.науч. - техн.конф., 31 июля 2013 г. / Минобрнауки РФ. – Тамбов, 2013. - Ч.4. - С.152 - 153.

5. Шильдт Л.А. Градостроительная стратегия развития города Уфы // Наука, образование, общество: проблемы и перспектив развития: Междунар. Науч. - практ.конф., 29 марта 2013 г. - Тамбов, 2013. - Ч.7. - С.154 - 155

6. Шильдт Л.А. Общественный культурный кластер как система активного взаимодействия соц. Слоев г. Уфы // Вестник мол.уч. УГНТУ / в.2. - Уфа,2015.С.97.

7. Шильдт Л. А. Экономия затрат при экологическом строительстве // УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ В СОВРЕМЕННОЙ НАУКЕ: сборник статей Международной научно - практической конференции (15 октября 2015 г., г. Самара). / в 2 ч.Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. С. 246.

© Э.С. Гайнанова, Л.Б. Набиева, 2017

УДК 336

Галимова Г.А.,
зав.кафедрой финансов и налогообложения,
Институт экономики финансов и бизнеса
Башкирский государственный университет, г.Уфа, Россия
Байгузина Л.З.,
к.э.н., доцент кафедры финансов и налогообложения,
Институт экономики финансов и бизнеса
Башкирский государственный университет, г.Уфа, Россия

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КАТЕГОРИИ НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА

Аннотация: В научной статье рассматриваются теоретические основы категории «налоговый потенциал» с разных точек зрения разных авторов. Рассмотрены различные подходы ученых к определению сущности налогового потенциала субъектов РФ, среди этих подходов выделяются ресурсный, фискальный и смешанный.

Ключевые слова: налоговый потенциал, подходы ресурсный, фискальный и смешанный

Abstract: In the scientific article discusses the theoretical basis of "tax capacity" category with different points of view of different authors. Different approaches to defining the essence of scientists tax potential of the RF subjects, allocated resource, fiscal and mixed among these approaches.

Keywords: tax potential, resource approach, fiscal and mixed

Само понятие «налоговый потенциал» означает совокупный объем налогооблагаемых ресурсов территории. В более детальном рассмотрении этого понятия в практическом смысле налоговый потенциал региона представляет собой совокупность максимально возможных поступлений в бюджет, рассчитанных из налогооблагаемых баз, которые могут быть получены в рамках региона по действующим (прогнозным) налоговым ставкам с учетом установленного порядка их начисления в сложившихся условиях хозяйствования

региона за определенный промежуток времени. На величину налогового потенциала оказывают влияние множество как объективных, так и субъективных факторов. К первым относится действующее налоговое законодательство, уровень развития экономики региона, его отраслевая структура, уровень и динамика действующих цен, объем и структура экспорта и импорта.

Как отмечает Янжул И.И. основанием для изучения сущности налогового потенциала является развитие экономических, финансовых и связанных с ними денежных отношений [9].

Рассмотрим различные подходы ученых к определению сущности налогового потенциала субъектов РФ, среди этих подходов выделяются ресурсный, фискальный и смешанный [7].

Согласно ресурсному подходу налоговый потенциал представляет собой ресурсы, которые подлежат аккумулированию в бюджет через налоговые платежи. Такого мнения придерживаются Н.Д. Матрусов, А.Л. Коломиец идр. Н.Д. Матрусов [3] определяет налоговый потенциал в широком смысле как совокупность финансовых ресурсов, которая может быть эффективно мобилизована через налогообложение в системе «население – хозяйство – территория», и в координатах этой системы протекают основные процессы жизнедеятельности общества в границах региона.

Согласно фискальному подходу под налоговым потенциалом понимается максимально возможная сумма налоговых платежей. Одним из первых исследователей, придерживающихся данного подхода, является А.Б. Паскачев, который рассматривал налоговый потенциал с позиций формирования налоговых баз [4]. В соответствии с этим подходом налоговый потенциал – это количественно выраженная в денежных единицах способность плательщиков вносить налоги в федеральный, региональный и местный бюджеты

Последователями фискального подхода на протяжении нескольких лет были О.В. Богачева, Т.В. Фокина, И.В. Вачугов, Е.Э. Саватина [1,С.15–20].

Смешанный подход объединяет в себе основные черты ресурсного и фискального подходов. В этом случае под налоговым потенциалом понимают такой максимально возможный объем налоговых поступлений, который может быть собран на территории субъекта РФ за определенный период времени с учетом использования фактически имеющихся в регионе ресурсов. Представителями, применяющими данный подход, можно назвать В.В. Кузьменко и Е.А. Ефимец [2].

В исследовании Н.И. Яшиной, Е.В. Поющевой, А.В. Комиссарова налоговый потенциал рассматривается через призму условий определенности и понимается как совокупность нормативно - правовых и экономических условий, позволяющих сформировать оптимальную величину доходов бюджета с учетом показателей собираемости и риска

Стоит отметить, что Р.А. Прокопенко [6] под налоговым потенциалом региона понимает такой максимально возможный объем налоговых поступлений, который может быть собран на территории субъекта РФ за определенный период времени (как правило, финансовый год) в рамках действующего налогового законодательства и проводимой региональной налоговой политики при оптимальном использовании фактически имеющихся в регионе ресурсов и обеспечении социально - экономического развития

субъекта РФ, а также при учете качества работы региональных институтов власти, масштабов теневого бизнеса и иных особенностей региона.

Поскольку налоговый потенциал определяет возможности в формировании поступлений налоговых платежей в государственную бюджетную систему и может являться основой для прогнозирования налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, оценка и прогнозирование налогового потенциала каждого субъекта Российской Федерации выходят на первый план. В связи с этим значительно возрастает потребность в разработке научных подходов к точному определению, в оценке налогового потенциала, в подборе соответствующего инструментария и в совершенствовании методики прогнозирования налогового потенциала региона на перспективу. На данный момент не выработано единой методики расчета налогового потенциала региона. Ряд авторов предлагают рассчитать этот показатель как отношение налоговых доходов НД бюджетной системы к внутреннему региональному продукту ВРП [8,С.172–177]. Но, думается, расчет по такой методике не может объективно и самое главное оперативно отражать реальное положение региона. Проблема заключается в том, что расчет валового регионального продукта многократно корректируется региональными органами статистики, что не позволяет оперативно проводить анализ и оценку налогового потенциала региона.

Оценка налогового потенциала региона по показателю фактически поступивших платежей налогов в бюджет широко используется для выявления регионов - доноров и дотационных регионов при перераспределении средств фонда поддержки регионов Оценка налогового потенциала региона по показателю фактически собранных платежей является некорректной, так как на практике образуется разрыв между количеством фактически собранных в регионе налогов и потенциальной способностью региона генерировать бюджетные доходы. У регионов с равными налоговыми потенциалами собираемость налогов может быть различной, так как помимо величины налогооблагаемой базы на размер фактически собранных платежей могут оказывать влияние такие факторы как результативность работы налоговых органов и уровень налоговой дисциплины налогоплательщиков.

Наиболее очевидный источник доходов регионального бюджета

– доходы проживающих в этом регионе налогоплательщиков– напрямую связан с одним из показателей относительного уровня налогового потенциала региона– среднедушевыми доходами населения региона.

Его основное преимущество– простота определения и доступность данных о среднедушевых доходах населения по субъектам Российской

Федерации, ежегодно публикуемых Росстатом.

Более полно налоговый потенциал регионов отражает валовый региональный продукт (ВРП), определяемый как суммарная стоимость товаров, работ и услуг, произведенных с использованием экономических ресурсов региона (земли, труда и капитала) за данный период времени, и включающий все доходы, генерируемые внутри региона, независимо от места проживания работников или регистрации предприятий.

На практике в показателе ВРП значительную долю занимают доходы физических лиц – жителей соответствующего региона, поскольку большинство жителей региона работают в том же регионе, в котором и живут. ВРП включает и доходы нерезидентов, которые подлежат налогообложению в данном регионе. Кроме того, в отличие от показателя

среднедушевого дохода, ВРП отражает также суммы, потраченные туристами на гостиничные услуги и на покупки на территории региона.

Недостатки ВРП в качестве меры налогового потенциала связанны с особенностями структуры российских налогов. Например, в настоящее время налог на прибыль предприятий уплачивается по месту регистрации предприятия, а не по месту осуществления хозяйственной деятельности. В связи с этим ВРП возникает расхождение. В других странах доходы предприятий разверстываются по всем регионам, в которых они осуществляют свою хозяйственную деятельность, посредством формул, учитывающих местонахождение производственных мощностей, трудовые ресурсы, территориальную структуру продаж.

Попытка преодолеть несоответствие между реальными налогооблагаемыми ресурсами и ВРП привела к созданию показателя совокупных налогооблагаемых ресурсов региона (СНР).

Данный более точно отражает фактический объем налоговых ресурсов региона, чем ВРП, однако для расчета этого показателя, также, как и для ВРП, необходима достаточно большая база, что сдерживает его применение. [8,С. 70 - 71]

Переходя к выбору методики налогового потенциала, стоит обратить внимание на то, что в настоящее время между отдельными субъектами России сложилась глубокая дифференциация в уровне социально - экономического развития. Причиной этого могут служить как природно - географические и ресурсно - сырьевые факторы, так и экономические, социальные и демографические факторы. В связи с этим целесообразно при расчете налогового потенциала использовать территориально близкие и схожие по уровню экономического развития регионы. Экономическая характеристика субъектов РФ позволяет охватить различные аспекты территориального развития, состояние природно - географической и социальной, экономической среды. Полученные данные экономического развития формируют набор показателей и факторов, которые заложены в методику оценки налогового потенциала региона.

Список использованной литературы:

1. Богачева О.В., Феоктистова О.А., Фокина Т.В. Антикризисное бюджетное регулирование: опыт стран ОЭСР / О.В. Богачева, О.А. Феоктистова, Т.В.Фокина / Финансы. - 2014. - № 8. - С. 15–20.

2. Кузьменко В.В., Ефимец Е.А. Институциональный подход к исследованию налогового потенциала и налогового бремени // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия: Экономика. Ставрополь:СевКавГТУ, 2005. С. 35–41.

3. Матрусов Н.Д. Региональное прогнозирование и региональное развитие России. М.: Наука, 1995.219 с

4. Паскачев А.Б., Джамурзаев Ю.Д. Моделирование деловых процессов в налоговых инспекциях: монография. М.: Изд - во Экономико - правовой литературы, 2006. 304 с.

5. Пелевин И.Ю. Анализ концептуальных подходов и методов оценки налогового потенциала регионов / Пелевин И.Ю // Экономика, Статистика и Информатика. - №5. 2015. – С. 70 - 71.

6. Прокопенко Р.А. Понятие и роль налогового потенциала в экономическом развитии региона.URL: http: // www.rae.ru / snt / ?section=content&op=show _ article&article _ id=2834

7. Симонов А.Ю. Налоговый потенциал / А.Ю. Симонов // Молодой ученый. - 2014. - № 1. - С. 423–425

8. Толкачева Н.А. Налоговый потенциал: подходы к трактовке и структура / Н.А. Толкачева // Российское предпринимательство. 2010. - № 12. Вып. 1. С. 172–177.

9. Янжул И.И. Основные начала финансовой науки: Учение о государственных доходах. М.: Статут, 2002. - 555 с.

© Галимова Г.А., Байгузина Л.З.

УДК 336

Дулян К. А.
Чермит З. А.
г. Краснодар, Российская Федерация

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ТУРИЗМА

Успех развития туристической отрасли напрямую зависит от того, как воспринимается туристическая отрасль на государственном уровне и от уровня организации государственной поддержки данной сферы [2]. Туристическая сфера – многоотраслевой комплекс, поэтому всегда существует потребность организации хозяйственной деятельности, как и для любой другой сферы деятельности.

При изучении принципов влияния государства на туристическую деятельность выделим несколько характерных пунктов существующих на мировом рынке туризма в данный период:

- сотрудничество отрасли туризма с похожими хозяйственными отраслями;
- корректные подходы к управлению и координированию работы туристических организаций органами власти на разных уровнях управления;
- устойчивый рост социально - экономического интереса к туризму и туристической деятельности.

Мировой опыт показывает, что в настоящее время существуют различные системы управления туризмом: от самостоятельных (общих) министерств до прямо подчиненных правительству. Известно, что в некоторых странах мира управление туризмом осуществляется, только на региональном уровне государственной власти, другие же вообще не имеют государственного влияния в сфере туризма [1].

Разнообразие данных форм управления зависит от социально - экономических и политических условий развития государства, от уровня развития туризма в экономике в той или иной страны. Тем не менее, в международной практике выделяют 4 основных модели государственного управления развитием туризма [3]. Смысл моделирования состоит в уровне вмешательства государства в деятельность туристических организаций.

Первая модель государственного регулирования в туристической сфере присуща для развивающихся стран. Эта модель предусматривает необходимость авторитетного

министерства, в котором осуществляется контроль над отраслью туризма. К видам государственного регулирования первой модели в сфере туризма относятся:

- развитие въездного туризма, является самым выгодным источником получения прибыли;
- развитие туристической инфраструктуры, является отличной сферой вложения и привлечения иностранных инвестиций;
- выделение больших средств из государственного бюджета на рекламу страны, на туристические выставки и на интернет - ресурсы.

Вторая модель предполагает создание общего министерства, которое занимается не только туризмом, но и близкими видами деятельности. Эта модель государственного регулирование в сфере туризма в большей степени характерна для развивающихся стран и для стран с переходной экономикой, а в отдельных случаях и для развитых стран, которые уделяют туризму много внимания. Все эти государства объединяет намерение позиционировать себя на международном уровне, как принимающие туристические рынки. Характерными видами второй модели являются:

- туризм - важное направление развития экономики и культуры страны;
- необходимость одинакового развития туризма и других отраслей материальной и непроизводственной сфер;
- точное распределение обязанностей между центральными и региональными туристическими организациями;
- значительная реклама страны, как известного туристического направления на заграничных туристических рынках [4].

Третьей модели свойственно создание самостоятельной специализированной структуры – НТА - в рамках национального министерства или прямо подчиненной правительству страны. Эта модель свойственна тем странам, в которых сфера туризма в большей степени относится к подчинению министерств с экономическим уклоном. Видами третьей модели государственного регулирования в сфере туризма, является:

- занятие туризмом определенного места в сфере экономики;
- постоянный поиск возможностей соблюдения интересов государства и частного бизнеса;
- необходимость самостоятельности принятии решений национальной туристической организацией;
- разделение национальной туристической организации на 2 структуры: административную и маркетинговую;
- уменьшение государственных расходов на развитие туристической отрасли, что приводит к переходу маркетинговой структуры НТА на смешенное финансирование;

Четвертая модель предполагает отсутствие центрального органа исполнительной власти в сфере туризма. Эта модель объединяет развитые и развивающиеся государства. Поэтому в этих странах нет центральных туристических ведомств:

Во - первых, четвертая модель государственного регулирования выбирают страны, которые решают вопросы развития туризма или на уровне регионов, или субъектами малых форм хозяйствования. Данный путь будет эффективным в развитых странах, где существуют частные туристические предприятия разные по своей структуре и величине. Огромную роль при этом играют развитая туристическая инфраструктура, работающая

система безопасности туристов, высочайший уровень услуг банков и страховых компаний, а так же медицинского обслуживания. Так же страна должна вызывать интерес у иностранных туристов в любых отношениях и особо не нуждаться в рекламе своего туристического продукта на мировом рынке. Обходятся без специальных органов государственного регулирования в туристической сфере [4].

Во - вторых, четвертая модель существует в странах, которые вообще не уделяют туризму большого значения или имеют достаточно низкий уровень экономического развития, или находятся в состоянии политической нестабильности в стране.

Таким образом, для нормальной работы в туристической сфере должны сочетаться элементы государственного управления и рыночного регулирования. Основные модели государственного вмешательства в туристическую деятельность отображают полный перечень проблем от формирования значимых министерств до возможности туристическим предприятиям представлять личные интересы при помощи региональных структур. В развитых странах государственное управление туристической отраслью, может быть незначительным. Развивающимся странам и странам с переходной экономикой, наоборот необходимо огромное внимание на уровне государства к развитию туризма.

Список литературы:

1. Кусков А.С., Джаладян Ю.А. Основы туризма. - М.: КноРус, 2013. - 400 с.

2. К вопросу о социально - экономической значимости государственной поддержки развития сельского туризма в Краснодарском крае / Дулин М.П., Андреев С.Ю., Мищенко Е.А., Заводов Е.М. // Полиматический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. - №100. – С.1065 - 1085.

3. Савин Д.А. Становление индустрии туризма в Турции // Вестник ЯрГУ. Серия Гуманитарные науки. - 2010. - №3. - С. 16 - 20.

4. Сайт Всемирной Туристской Организации. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http : // www2 .unwto. org /

© К.А. Дулян, З.А. Чермит, 2017

УДК 339.54

А.Н. Елецкий, к.э.н., ГАУ РО «РИАЦ»
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

СПЕЦИФИКА ТЕОРИЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

SPECIFICS OF INTERNATIONAL TRADE THEORIES IN THE CONDITIONS OF THE GLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY

Аннотация

В статье рассматриваются теории международной торговли, разработанные в условиях становления современных ключевых тенденций развития мировой экономики. Выявляются

драйверы экспортной деятельности национальных экономик. Особое внимание уделяется инновационным факторам и роли науки в современной экономике. Подчеркивается важность инновационных факторов для обеспечения конкурентоспособности страны на мировом рынке.

Ключевые слова: международная торговля, экспорт, конкурентоспособность, неотехнологические теории, теория жизненного цикла товара, эффект масштаба

Abstract

The article discusses the theory of international trade developed during the formation of the modern key trends of the world economy's development. The drivers of export of national economies are identified. Special attention is given to innovation factors and the role of science in the modern economy. The importance of the drivers of innovation to ensure the country's competitiveness in the global market is underlined.

Key words: international trade, exports, neo - technological theories, product life - cycle theory, returns to scale

Постоянное развитие хозяйственной практики в рамках международных экономических отношений обусловливает эволюцию экономической науки в направлении возникновения всё новых теорий, в большей мере отражающих современные общехозяйственные и мирохозяйственные тенденции. Подобная закономерность характерна, в частности, для эволюции теорий международной торговли. В условиях развития экономических систем и постепенного усложнения системы торговых взаимодействий происходило появление и утверждение новых теорий, отражающих основные факторы, характерные для внешнеторговой деятельности национальных экономик в каждую эпоху. Так, можно отметить такие основные теории международной торговли, свойственные доглобализационной эпохе международных экономических взаимодействий, как меркантилистская теория, теории абсолютных и сравнительных преимуществ, теория Хекшера - Олина - Самуэльсона, теорема Рыбчинского, парадокс Леонтьева.

В условиях становления глобализации мировой экономики, а также постиндустриализации и утверждении науки как одного из ключевых факторов производства в рамках мировой экономической системы сформировались новые теории международной торговли, характерные для данного этапа общеэкономического развития. Ключевым обобщающим свойством данных теорий является их относительно более частный характер в сравнении с первыми теориями, рассматривавшими наиболее общие закономерности международной торговли. Следует отметить, что начиная с т.н. парадокса Леонтьева [1, p. 334 - 341], раскрывшего особенности внешнеэкономической деятельности США в послевоенные годы, внешнеторговые взаимодействия стран всё менее вписывались в парадигму теорий факторов производства.

Переход теоретической базы, характеризующей внешнеторговую деятельность, к современному этапу, во многом имеет объективную экономическую природу. Так, начиная с 70 - х гг. XX века в мировой экономике произошла научно - техническая революция, повлекшая за собой значительную трансформацию экономических процессов, характерных для пятого технологического уклада. В этот период все более значительное внимание ученых обращается на тот факт, что экономический рост во многом обусловливается технологическим прогрессом. Рост значимости науки в бизнес - процессах обусловил значительный всплеск в развитии предпринимательства, причем существенное место в

данном взлете, опирающемся на применение информационных технологий, занимает малый и средний бизнес. В целом, в условиях нарастания роли науки и инноваций в системе производства традиционные теории, основанные на факторах производства, всё в меньшей степени отражали происходящие изменения в международной торговле и общую объективную реальность, отражающую закономерность экспортной деятельности различных стран.

К теории, учитывающей научно - инновационные и глобализационные факторы, можно отнести неотехнологическую теорию международной торговли (модель технологического разрыва), возникшую как своеобразный научно - теоретический отклик на нарастающее влияние научно - инновационного фактора на деятельность хозяйствующих субъектов и на обретение фирмой большей конкурентоспособности. Так, согласно подходу авторов данной теории (М. Познер [2], а также Р. Вернон, Р.Финдли, Э. Мэнсфилд), внешнеторговая стратегия экспортоориентированных фирм должна основываться на том, чтобы выпускать не то, что относительно дешевле, а то, что необходимо всем или многим, но что больше пока никто выпускать не может [3, p. 195 - 198]. Основным преимуществом экспортера, следующего данной внешнеторговой стратегии, и, следовательно, данной страны в системе международной торговли, является монопольное положение лидера в данном высокотехнологичном сегменте рынка. Согласно модели М. Познера, именно технологический фактор способствует обретению одной из стран сравнительных преимуществ в системе международного разделения труда, что связано с сокращением издержек производства в результате технологических инноваций.

При этом в соответствии с данной теорией предполагается, что в условиях начала стабильного производства и экспорта новаторской продукции иными странами - конкурентами, технологическому лидеру следует экспортировать иные инновационные товары, продолжая стратегию технологической монополии. Важно отметить, что в отличие от классических теорий международной торговли, зачастую подразумевавших подход классической школы к роли государства в экономике, представители неотехнологического подхода подчеркивают важность государственной экономической политики, направленной на поддержку экспортеров высокотехнологичной продукции. М. Познер также особо подчеркивает необходимость потока нововведений, что способствует удержанию конкурентных позиций ведущего участника международной торговли в условиях обретения конкурентами уникальной технологии, обеспечивавшей выигрышные позиции лидера. Таким образом, согласно сторонникам данного подхода, необходимым является поддержание постоянного технологического разрыва.

Современное развитие данного теоретического направления в рамках исследования закономерностей международной торговли предполагает смещение ключевого фактора от торговли товаров к торговле технологиями. Так, важнейшим аспектом значимого положения экономики в системе международной торговли являются передовые позиции в экспорте патентов и лицензий. В подобных условиях всё более передовое положение в качестве флагманов национального экспорта занимают компании, встроенные в международные цепочки добавленной стоимости. При этом важным аспектом является и особенность национальной экономики страны - экспортера, специфика и развитость ее внутреннего рынка. Существенный вклад в исследование данных факторов в контексте закономерностей международной торговли внёс Р. Вернон в рамках теории жизненного

цикла товара, состоящего из 4 - х стадий: внедрение, рост, зрелость, упадок. Данный экономист сумел объяснить причины лидерства Соединенных Штатов в производстве и экспорте передовых товаров тем, что спрос на подобного рода продукцию возникает в наиболее развитой стране сравнительно раньше, что и приводит к тому, что данная экономика лидирует в технологичном экспорте. Так в рамках стадии внедрения происходит разработка товара в качестве ответа на имеющийся развитый внутренний спрос в передовой стране, причем производство требует использование высококвалифицированной рабочей силы, и в этих условиях ещё незначительная часть выпущенной продукции направляется на экспорт. В рамках стадии роста продолжается наращивание выпуска продукции для растущего внутреннего спроса, однако его стандартизация способствует росту экспортной составляющей и постепенного распространению технологии в других странах. В стадии зрелости наступает этап ценовой конкуренции, характерный для крупносерийного производства и постепенного насыщения мирового рынка. В рамках данной фазы происходит перемещение производства в развивающиеся экономики, ввиду того, что экономика - изобретатель уже не имеет конкурентных преимуществ. Наконец, на стадии упадка производство и рынки сбыта окончательно сосредотачиваются в развивающихся странах, в то время как передовая экономика становится нетто - импортером данной продукции.

В рамках задач по объяснению закономерностей международной торговли в условиях глобализации возникли и иные теории. Так, одной из наиболее известных теорий второй половины XX века является теория эффекта масштаба, разработанная П. Кругманом и Хэлпманом в 1985 г. Её сущность заключается в том, что в условиях монополистической конкуренции происходит снижение издержек на единицу произведённой продукции. При этом возникает выгодность экспорта продукции, производимой отраслями, характеризующимися эффектом масштаба [4]. Кроме того, особая интенсивность экспортной деятельности возникает между экономиками, чьи предприятия ориентированы на товарную специализацию в рамках внутриотраслевой торговли. Так, даже однородная с технологической точки зрения, однако различная продукция является важной основной международной внутриотраслевой торговли.

Важный вклад в рамках теорий международной торговли внёс М. Портер в рамках исследования «Международная конкурентоспособность» [5], посвященного определению конкурентоспособности в различных отраслях ведущих экономик. Данный экономист акцентировал внимание на том, что с целью повышения конкурентоспособности на мировых рынках в рамках предпринимательской деятельности странам следует применять управленческие, организационные и иные механизмы и особенности, которые в наиболее выраженной форме отражают конкурентные преимущества данных стран. В целом, М. Портером было установлено, что наиболее конкурентоспособными на мировых рынках являются те бизнес - структуры, которые характеризуются инновационностью, осуществляют постоянное совершенствование системы управления, усиление имеющихся конкурентных преимуществ, а также характеризуются ориентированностью на глобальный уровень. Ключевой новацией подхода М. Портера стало выделение параметров, определяющих конкурентоспособность национальной экономики. К таковым были отнесены факторные условия, условия спроса, близкие и сопутствующие отрасли, а также стратегия фирмы и конкуренция. Автором особо подчеркивает значимость конкуренции на

внутреннем рынки в качестве драйвера выхода на внешний рынок. Также значительной заслугой М. Портера в качестве теоретика генезиса наиболее успешных форм международной конкуренции на мировых рынках является выявление им кластера как важнейшего инструмента по усилению конкурентоспособности в условиях возрастания роли инноваций в современной экономике.

Таким образом, можно заключить, что в условиях глобализации мировой экономики и формирования экономики знаний сформировались принципиально новые теории, отражающие сущность современной международной торговли. Данные теории одновременно внесли значительный вклад в изучение факторов, обусловливающих конкурентоспособность стран и их предприятий на мировых рынках.

Список использованной литературы:

1. Leontief W. Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re - examined. Proceedings of the American Philosophical Society, September 1953, 97(4), p.332 - 349.
2. Познер М. Международная торговля и изменение технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.seinstitute.ru / Files / Veh6 - 27 _ Posner.pdf
3. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle / Quarterly Journal of Economics, 1966 May, p. 190 - 207.
4. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. 5 - е изд. - СПб.: Питер, 2003. - 832 с.
5. Портер М. Международная конкуренция. - М., Международные отношения, 1993. – 418 с.

© А.Н. Елецкий

УДК 338.984

Д.М. Зозуля
к.э.н., доцент
Донской государственный технический университет (ДГТУ)
С.А. Фреинт
магистрант первого года обучения
Донской государственный технический университет (ДГТУ)
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время бизнес - планирование представляется одним из наиболее значимых и эффективных инструментов реализации функций планирования и управления инновационным бизнесом. Проблематике бизнес - планирования, формулированию его сущности и целей, структуры и составляющих посвящен ряд работ ученых и практиков,

количество которых стремительно увеличивается в последние годы в связи с возрастающей потребностью населения к самостоятельному управлению бизнесом.

В соответствии с подходом Любановой Т.П. и др. [2], планирование необходимо любому предприятию, особенно в кризисных условиях и условиях повышенной нестабильности внешней среды, поскольку представляет собой динамичный процесс, позволяющий предвидеть и учесть изменения внешней среды, а также адаптировать внутренние факторы производства для дальнейшего развития и роста, что повышает его значимость для менеджмента инновационного предпринимательства.

Как известно, бизнес - планы различаются по целям, наполнению, структуре, объему и внешнему виду. По мнению авторов, бизнес - планирование необходимо любому лицу, занимающемуся предпринимательской деятельностью, особенно в инновационной сфере, поскольку обладает рядом однозначных преимуществ, в частности, позволяет привлечь инвестиции и / или финансирование рискового инновационного (венчурного) проекта, стартапа, расширения существующего бизнеса и пр., позволяет определить направления дальнейшего развития инновационной компании, привлечь крупных поставщиков или других потенциальных партнеров к сотрудничеству, обновить стратегию и политику компании в соответствии с изменениями конъюнктуры рынка, потребительского поведения или действиями конкурентных фирм, реализует эффект рекламы компании и предлагаемой ею продукции, выступает одним из инструментов маркетинговых коммуникаций, выполняет функцию обучения и самообучения планированию предпринимательской деятельности и т.д.

Ключевые компоненты бизнес - плана включают резюме (быстрый, краткий обзор предлагаемого бизнеса, важнейший раздел бизнес - плана); описание (характеристика) предлагаемого бизнеса; исследование рынка (оценка внутренней и внешней среды, конкурентный анализ, исследование поведения потенциальных потребителей, сегментация рынка, оценка емкости, размеров и доли рынка, прогнозирование объемов реализации); производственный план (оценка потребности в оборудовании, оборотных средствах, составление калькуляции себестоимости продукции, сметы затрат на производство и реализацию продукции, расчет объема инвестиций); организационный план (структура управления, план по работе с персоналом и оплате труда); маркетинговая стратегия (план маркетинговых действий, включая стратегию развития компании, товарную, ценовую, сбытовую политику с применением маркетинг - микса 4Р, 7Р, 9Р, 11Р или др. в зависимости от специфики предлагаемого инновационного бизнеса); способы минимизации потенциальных рисков (идентификация рисков предлагаемого бизнеса, их оценка и разработка стратегии минимизации рисков); финансовый план (отчет о прибылях и убытках, баланс доходов и расходов, активов и пассивов, расчет возможности погашения инвестиций, срока окупаемости, безубыточности, финансовой устойчивости бизнеса и пр.).

Приведенная структура может меняться в зависимости от целей бизнес - планирования, приведенных на рисунке 1 с указанием основных разделов бизнес - плана, для разработки которых необходима повышенная концентрация согласно поставленной цели.

Рисунок 1. Соотношение основных целей бизнес - планирования и раскрывающих их разделов

Важно отметить, что особое внимание в составлении бизнес - плана необходимо уделить постановке финансовых и маркетинговых целей. В частности, следует учитывать вопросы сохранения контроля над бизнесом в случае партнерства, поскольку венчурные фонды, к примеру, требуют значительного участия в принятии управленческих решений, направляя своего представителя в совет директоров компании - стартапа. Владельцы ценных бумаг, акций и инвестирующие в инновационный бизнес неформальные инвесторы также могут принимать активное участие в делах компании. Банки, предоставляющие кредиты на развитие бизнеса, как правило, не вмешиваются в дела фирмы, если от последней своевременно поступают выплаты кредита без нарушений условий договора. В ходе подготовки бизнес - плана представляется целесообразным тщательно продумать необходимый для реализации проекта объем инвестиций и приемлемый уровень затрат на их использование. Кроме того, особой оценки требует потенциал планируемого бизнеса: инновационный, финансовый, потенциал роста.

Значительной составляющей бизнес - планирования является маркетинг, маркетинговые исследования, планирование маркетинговых коммуникаций, действия в области маркетинга инновационного продукта и пр. В таблице 1 представлен авторский взгляд на виды маркетинга, применимые в бизнес - планировании инновационной деятельности, и их инструменты, позволяющие прогнозировать развитие инновационной компании, определять спрос и характеризовать потребителя, планировать работу с ним, коммуникации, сотрудничество в направлении реализации возможностей фирмы для удовлетворения потребностей целевой аудитории.

Таблица 1 – Виды и инструменты маркетинга, используемые в бизнес - планировании инновационной деятельности

№ п / п	Вид маркетинга	Инструменты
1	Стратегический маркетинг	SWOT - анализ, PEST - анализ, GAP - анализ, конкурентный анализ, матрица Ансоффа «Продукт - Рынок», модель пяти сил Портера, матрица оценки бизнес - портфеля Бостонской консалтинговой группы, матрица оценки привлекательности рынка McKinsey

2	Инженерный маркетинг	маркетинговая модель инновационного продукта / услуги / работы / технического решения, план мероприятий по комплексу инженерного маркетинга 11P, психоэвристическое программирование при выборе инженерных решений, разработка бизнес - модели развития инновационного предприятия на основе инженерного маркетинга
3	Бенчмаркинг – инструмент сравнительного анализа эффективности деятельности инновационной компании с показателями более успешных фирм различных отраслей	
4	Интернет - маркетинг	CRM - программы, контент - маркетинг (включая анализ заголовков), аналитические инструменты сети Интернет, социальные сети, e - mail - маркетинг

В целом, необходимо отметить, что инновационным стартапам особенно сложно реализовать маркетинговую стратегию, поскольку применение многих маркетинговых инструментов требует значительных финансовых вложений. При этом, маркетинговые возможности, представленные в таблице 1, рассчитаны для компаний с небольшим бюджетом, так как большинство из них предполагает невысокую плату или ее отсутствие. Инструменты стратегического маркетинга могут быть применены непосредственно разработчиком бизнес - плана в рамках проведения исследования и анализа рынка, а также последующего планирования маркетинговой стратегии инновационного бизнеса.

Инструментарий инженерного маркетинга, разработанный и непрерывно совершенствуемый учеными Любановой Т.П., Зозуля Д.М. [1], показал потенциально высокую экономическую эффективность в ходе многократных апробаций и предназначен для применения разработчиками инновационных технических решений или продуктов совместно с различными фокус - группами: потенциальными и существующими потребителями, представителями университетов, партнерских организаций и пр.

Важнейшим маркетинговым инструментом бизнес - планирования инновационной деятельности можно считать бенчмаркинг (англ. benchmark – начало отсчета, зарубка), представляющий собой механизм сравнительного анализа результатов деятельности исследуемого предприятия с показателями более успешных организаций. Бенчмаркинг позволяет относительно быстро и с меньшими затратами совершенствовать предпринимательскую деятельность, оценить особенности работы передовых компаний и достигнуть аналогичных или, возможно, лучших результатов.

Все большую популярность приобретают также инструменты Интернет - маркетинга благодаря их относительно недорогой стоимости. Как справедливо уточняет предприниматель и бизнес - консультант М. Ньюландс [3], многие из таких инструментов могут использоваться предпринимателем бесплатно, требуют только затрат времени и определенных навыков опытного пользователя ПК и ресурсов сети Интернет (включая Google Adwards, Google Keyword Planner, Google Analytical Tools, Яндекс - Директ, Headline Analyzer, социальные сети Facebook, VK, Instagram, Twitter и др.).

Повышенная концентрация разработчика бизнес - плана на качественной подготовке маркетинговой стратегии и политики с применением кратко рассмотренных выше

инструментов позволит обеспечить достижение основных целей инновационного бизнеса при невысоком объеме инвестирования.

Список использованной литературы:

1. Любанова Т.П. Интегрированная метрика комплекса инженерного маркетинга как инструмент повышения эффективности инженерной деятельности [Текст] / Т.П. Любанова, Д.М. Зозуля // Вестник Донского государственного технического университета. 2010. №4(47). Т.10. С. 596 – 603.

2. Любанова Т.П. Модернизация производства промышленных предприятий Ростовской области на основе стратегического и индикативного планирования [Текст] / Т.П. Любанова, Д.М. Зозуля, А.Е. Сафронов // Евразийский союз ученых. 2015. №6 - 1 (15). С. 50 – 53.

3. M. Newlands. How to build the best marketing strategy you can using only free tools // Entrepreneur. URL: https: // www.entrepreneur.com / article / 288737?utm _ source=Latest&utm _ medium=site&utm _ campaign=iScroll (дата обращения: 24.02.2017).

© Д.М. Зозуля, 2017
© С.А. Фреинт, 2017

УДК 332.82

О.С. Иванкевич
стажер Администрации Пограничного муниципального района
п.Пограничный Приморского края, Российская Федерация

ПОЛНОМОЧИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА НА ПРИМЕРЕ ПОГРАНИЧНОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Жилищно - коммунальное хозяйство – это комплексная, динамически развивающаяся экономическая система, ведущими отраслями которой являются жилищное строительство и жилищное хозяйство, которые обеспечивают воспроизводство и содержание жилищного фонда, а также коммунальное хозяйство, которое обеспечивает производство и доведение до непосредственных потребителей таких коммунальных услуг как тепло - , водо - , газо - , электроснабжение, утилизация бытовых отходов, озеленение территорий, уборка внутриподъездных и придомовых территорий, ремонт домов, освещение мест общего пользования [1].

Жилищный фонд - совокупность всех жилых помещений, находящихся на территории Российской Федерации.

В зависимости от формы собственности жилищный фонд подразделяется на:

– частный жилищный фонд - совокупность жилых помещений, находящихся в собственности граждан и в собственности юридических лиц;

– государственный жилищный фонд - совокупность жилых помещений, принадлежащих на праве собственности Российской Федерации (жилищный фонд

Российской Федерации), и жилых помещений, принадлежащих на праве собственности субъектам Российской Федерации (жилищный фонд субъектов Российской Федерации);

– муниципальный жилищный фонд - совокупность жилых помещений, принадлежащих на праве собственности муниципальным образованиям.

Итак, полномочия органов местного самоуправления следует понимать как сферу ответственности муниципальных органов власти за соблюдением нормативно - правовых основ в сфере ЖКХ, нормотворчество в сфере ЖКХ в пределах своей компетенции, предоставление жилищных и коммунальных услуг, установление нормативов потребления коммунальных услуг, цен на содержание, ремонт жилья, наем жилых помещений в государственном и муниципальном жилищном фонде, тарифов и надбавок на коммунальные услуги в соответствии со стандартами [2].

Таким образом, в настоящее время нет серьезных изменений в лучшую сторону в сфере ЖКХ, стоимость коммунальных услуг постоянно повышается, а качество работы коммунальной инфраструктуры остается неизменным.

В рамках исполнения полномочий администрация Пограничного муниципального района исполняет обязанности по обеспечению услугами ЖКХ населения сельских поселений. Основная задача администрации муниципального района – повышение эффективности и надежности функционирования жилищно - коммунального хозяйства и систем жизнеобеспечения населения, создание современной транспортной инфраструктуры, удовлетворяющей потребностям всех сфер деятельности экономики и населения и обеспечивающей устойчивое сообщение со всеми населенными пунктами в районе, повышение качества и пропускной способности автомобильных дорог.

На территории Пограничного муниципального района находятся 510,972 км автомобильных дорог, из которых 142,87 км с асфальтобетонным покрытием, 353,462 км с гравийным покрытием и 14,64 км с грунтовым покрытием [3].

Для повышения эффективности деятельности органа местного самоуправления в сфере реализации политики развития ЖКХ можно предложить следующие мероприятия:

– создание программы по воспитанию и обучению населения управления своим имуществом, необходимо информирование граждан о содержании проводимых мероприятий и принимаемых направлений в развитии отросли ЖКХ;

– предоставление полной информации о деятельности управляющих компаний;

– полномочия местных органов власти в сфере жилищно - коммунального хозяйства определяются в нормативно - правовых актах субъектов РФ и муниципальных правовых актах;

– меры по совершенствованию взаимодействия органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления по жилищно - коммунальным вопросам.

– совершенствование ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно - коммунального хозяйства»;

– необходимо совершенствование ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» по вопросам местного значения, касающихся сферы жилищно - коммунального хозяйства.

Список использованной литературы:

1. Лобода О.В., Баталова Е.В. Перспективы развития жилищного самоуправления в Приморском крае // Дискуссия. 2012. № 3. С. 75 - 81.

2. Баталова Е.В., Маслова В.Ю. Развитие благоустройства территории как фактор социально - экономического развития города Владивостока // Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы сборник статей Международной научно - практической конференции. Научный Центр "Аэтерна". 2014. С. 33 - 35.

3. Официальный сайт Администрации Пограничного муниципального района [Электронный ресурс]. – Режим доступа: pogranichny.ru

4. Султанова Е.В., Илларионов А.А., Колтунова Д.С. Основные направления развития Владивостокской агломерации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3 - 1 (68 - 1). С. 463 - 467.

© О.С. Иванкевич, 2017

УДК 336.71

Г. К. Игнатенков
студент 4 курса факультета экономики, управления и права
ФГБОУ ВО «Российский государственный университет туризма и сервиса»,
г. Москва, Российская Федерация

СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

Вопросы предупреждения и снижения рисков становятся все более востребованными как банковской теорией, так и практикой. Банковские риски являются в большей степени социально ответственными процессами. В условиях, когда банки рискуют не только собственными, но и, главным образом, заемными ресурсами, последствия становятся более острыми.

Сотрудничество банков и страховых компаний по различным направлениям, которое получило название – банкострахование, является одним из самых молодых сегментов российского финансового рынка.

Слияние различных автономных организаций демонстрирует появление сравнительно нового термина «финансовый супермаркет», который является неким подразделением, которое в одном месте, под табличкой одного бренда имеет возможность предложить полнейший спектр финансовых услуг и продуктов. Под банкострахованием мы понимаем реализацию страховых продуктов через банковский канал продаж, а также страхование рисков самих банков.

Страхование банковских рисков на протяжении многих лет широко и довольно успешно применяется во многих экономически развитых странах. На данный момент на страховом рынке в ходе работы страховых компаний с кредитными организациями наблюдается следующее: банки довольно часто используют комплексные пакеты страхования рисков, предлагаемые страховщиками.

Страховые организации рассматривают банк как страхователей с 2 - мя видами рисков: риски, свойственные всем хозяйствующим субъектам (имущественные, транспортные и т.д.), и риски, свойственные конкретно банковскому виду деятельности (кредитные риски,

операционные, валютные, процентные и другие). Соответственно, страховые организации предлагают банкам комплексные пакеты страхования.

Что касается современного состояния рынка банкострахования, то в 2015 г. некредитное страхование клиентов банков увеличилось на 42,5 % за счет активности страховщиков, аффилированных с банками. Об этом говорится в исследовании агентства RAEX[7].

За 2015 г. объем банкострахования сократился на 0,5 % , составив 213 млрд. р., в то время как драйвер прошлых лет – кредитное розничное страхование – сократилось на 20,5 % (–27 млрд. р.). Страхование юрлиц сократилось на 14,3 % (–2,1 млрд. р.). Структура банкострахования при этом существенно изменилась в 2015 г.: доли розничных кредитного (48,8 %) и некредитного (38,8 %) страхования сократили разрыв

В современной мировой экономике наблюдается тенденция к сближению страхового и банковского бизнеса. Страховщики активно пользуются банковским услугами, инвестируя свои свободные средства, а банки, в свою очередь, страхуют специфические риски банковской деятельности, пользуясь услугами страховых компаний[1,с.92]. Страхование банковских рисков – это дополнительные услуги для клиентов банка и одновременно источник получения страховых премий для самого страховщика. Следуя международной практике российские банки постепенно начинают проявлять интерес к комплексному банковскому страхованию (Banker’s Blanket Bond, BBB).

Безусловно, страхование банков нельзя считать частным делом отдельного банка, так как банк — это в некотором роде хранитель и распорядитель общественного капитала, который рискует, на самом деле, не своими средствами, но средствами кредиторов и вкладчиков[6, с.48]. Поэтому страхование банковских рисков несет социально - общественную функцию, направленную на сохранение финансовой устойчивости кредитного учреждения при любых неблагоприятных внешних и внутренних воздействиях.

История банкострахования началась во Франции в 70 - е гг. прошлого столетия, где на тот период сложился очень зрелый и конкурентный рынок в банковском секторе, и это позволило впервые начать активное внедрение концепции банкострахования. Фактически пионером объединения этих сфер деятельности стал английский банк Barclays, создавший в сентябре 1965 г. филиал по страхованию жизни Barclays Life.

В мире существует несколько моделей банкострахования. Одну из них, а именно модель аутсорсинга, реализует дочерняя компания ПАО «Сбербанк» - ООО СК «Сбербанк страхование жизни», специализирующейся на программах рискового, накопительного и инвестиционного страхования жизни. Данная компания является лидером на российском рынке страхования жизни с объемом страховой премии в 36,4 млрд. рублей по итогам 2014 года. Суть данной модели заключается в создании самостоятельного банковского филиала, предоставляющего страховые услуги. Реализацию второй модели банкострахования, то есть сотрудничество с какими - либо страховыми компаниями, реализуют в основном мелкие компании.

В современной экономике страхование банковских рисков представлено следующими основными направлениями:

- Страхование финансово - кредитных рисков;
- Страхование рисков, косвенно связанных с кредитованием;
- Страхование рисков, связанных с утратой имущества;
- Страхование рисков, связанных с персоналом банка

Несмотря на положительную динамику показателей развития банкострахования, отношение российских страховщиков к продажам страховых продуктов посредством банков пока остается довольно противоречивым. Причиной тому могут стать слабые стороны банкострахования в России, а именно: недостаточное распространение нового продукта на рынках, недостаточное количество вкалифицированных кадров, низкая покупательная способность и низкая страховая культура населения, пробелы в законодательстве.

Сегодня банки и страховые компании ищут возможности для повышения взаимного доверия и более тесного сотрудничества, что позволило бы развивать страхование, связанное с операционными рисками. И заинтересованы в этом не только представители банковской сферы, но и все, кто находится с ней в единой связке — субъекты предпринимательства и граждане Российской Федерации.

Список использованной литературы:

1) Белова Е.Н., Марков А.В. Тенденции развития банковской системы Российской Федерации // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2017. № 1 - 1 (123). С. 91 - 94.

2) Бокарева Е.В., Журавлева Н.В., Глинкина Е.В., Абрамейцева Е.А., Бирюков А.Н., Кожухова О.С., Крутова И.Н., Хусайнова Л.А., Чернов С.С. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями и комплексами. Новосибирск, 2011. Том Книга 15

3) Заернюк В.М., Силаева А.А. Деньги, кредит, банки. Конспект лекций по дисциплине / Москва, 2013.

4) Петухова М.А., Марков А.В. Проблемы и перспективы развития страхового рынка в РФ // Синергия Наук. 2017. № 7. С. 107 - 111.

5) Силаева А.А. Регулирование социальной составляющей банковских услуг на современном этапе в России // Сервис в России и за рубежом. 2012. № 7 (34). С. 39 - 49.

6) Черникова Л.И., Фаизова Г.Р., Силаева А.А. Роль розничного банковского бизнеса и совершенствование методического подхода в розничном сегменте. Монография. Москва, 2015.

7) Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») - рейтинги. Электронный ресурс. Режим доступа: http: // raexpert.ru /

© Г. К. Игнатенков, 2017

УДК 659.4

А.Калимуллина,
студентка факультета менеджмента и маркетинга
Научный руководитель - Л.С.Брусенцова,
доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Финуниверситет при Правительстве РФ, Уфимский филиал
г. Уфа, Российская Федерация

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КОМПАНИИ «НЕСТЛЕ»

Аннотация. В данной статье рассмотрена корпоративная социальная ответственность на примере компании ООО «Нестле», а так же важность КСО для компаний и их сотрудников.

Ключевые слова: копоративная социальная ответственность, благотворительность, персонал.

С приходом на российский рынок международных организаций, которые обладали не только значительными финансовыми ресурсами и невиданным для России продуктовым разнообразием, а также и развитой системой взаимодействия с большим числом заинтересованных сторон, был активизирован и процесс принятия российскими компаниями курса на социальную ответственность. Потому как именно зарубежные компании в условиях рынках можно было считать примером социально ответственных компаний. Однако компании, желающие проводить программы КСО по своим стандартам, столкнулись с множеством проблем, связанных с российскими ценностями, традициями и деловыми обычаями, им пришлось адаптировать программы к местным условиям.

«Нестле» — крупнейшая в мире компания - производитель продуктов питания и напитков, эксперт в области правильного питания и здорового образа жизни. Кредо «Нестле» — делать жизнь лучше, предлагая потребителям только качественные продукты. Отношения «Нестле» с Россией имеют давнюю историю. Компания поставляла свою продукцию в Россию уже в конце XIX века, когда петербургский торговец Александр Венцель подписал эксклюзивный контракт с Генри Нестле на поставку молочной муки Farine Lactée на территорию Российской Империи.

Деятельность компании осуществляется в рамках концепции корпоративной социальной ответственности «Создание общих ценностей» [1]. Ее суть заключается в создании ценностей не только для акционеров, но и для общества в целом. В качестве приоритетных областей для социальных инвестиций выбраны питание, развитие сельских областей и управление водными ресурсами.

В 2016 году «Нестле» отметила 150 - летний юбилей со дня основания компании в Швейцарии.

Когда компания только зародилась (1866 год), она выпускала единственный продукт — смесь для грудных детей, которая была создана для малышей с непереносимостью грудного вскармливания. Уже на этом этапе создания основатель компании Генри Нестле считал главным пунктом в системе целей фирмы - создание ценностей для общества.

С целью внедрения социально ответственной практики в большее число предприятий составляются рейтинги социально ответственных компаний, проводятся конкурсы социальных программ. Пример одной из таких программ — проект «Лидеры корпоративной благотворительности». Это совместный проект Форума Доноров, аудиторско - консалтинговой сети фирм PwC и газеты «Ведомости», он направлен на продвижение идей корпоративной благотворительности [2].

В исследованиях 2016 года принимали участие 60 российских и иностранных компаний, и ООО «Нестле Россия» стала третьей среди компаний, способствующих развитию инфраструктуры деятельности некоммерческих организаций, благотворительности и добровольчества. Помимо этого «Нестле» победила и в номинации «Лучшая программа, раскрывающая политику корпоративной благотворительности и принципы социальных инвестиций компании». Победителем стала образовательная программа «Разговор о правильном питании», которая реализуется с 1999 года и направлена на формирование культуры правильного питания у детей школьного возраста.

Неотъемлемой частью корпоративной социальной ответственности компании является благотворительность. Большая часть благотворительных программ компании направлена на укрепление здоровья детей, развитие у них навыков правильного питания. Так же «Нестле» поддерживает программы, связанные с детским творчеством, культурой, помощь малоимущим гражданам, инвалидам, детям - сиротам, волонтерские программы. С 2013 года «Нестле» является спонсором Большого театра.

Так же активную деятельность «Нестле» ведет в рамках внутренней КСО. По мнению руководства, главным конкурентным преимуществом компании являются сотрудники. Существующие в компании корпоративная культура и система мотивации способны сплотить коллектив, дать каждому сотруднику возможность достичь любых высот.

«Нестле» по праву можно назвать привлекательным и ответственным работодателем. Компания содействует развитию молодых специалистов, проводит обучения, организует практику для выпускников ВУЗов, с возможностью дальнейшего трудоустройства, проводит Дни карьеры [3].

У компании есть важная цель «Быть лучшим работодателем, поддерживая эффективность и наращивая многообразие организации», и для достижения поставленной цели, выделяются следующие задачи:

– увеличивать многообразие кадрового потенциала;

– поддерживать культуру высоких достижений, с укреплением взаимосвязи между результатами работ и вознаграждением;

– развивать линейных менеджеров для создания условий по раскрытию потенциала сотрудников;

– продолжать развитие высокоэффективной организации для привлечения лучших сотрудников и их удержания.

Конечно, выполнению поставленных задач способствует созданные компанией условия. Компания предоставляет своим работникам расширенный социальный пакет. Каждому сотруднику оформляется полис добровольного медицинского страхования; тем, чья работа подразумевает разъездной характер, предоставляется корпоративный автомобиль, оплачивается бензин. Часть сотрудников имеют телефон с ежемесячным лимитом на бесплатную мобильную связь. Компания старается обеспечивать своих сотрудников всем необходимым для работы оборудованием [4].

Для повышения производительности труда и мотивации сотрудников, руководству необходимо получать от них обратную связь. Один из принципов компании: «умение услышать точку зрения сотрудника и отреагировать на нее». Для этого в компании проводится опрос, под названием «Нестле и Я». Этот опрос позволяет определить удовлетворенность сотрудников по отношению к рабочему процессу. По результатам опроса составляется план действий, для устранения ошибок, выявляются сильные стороны.

Наиболее важная работа проводится компанией в рамках реализации мероприятий, направленных на профессиональное развитие персонала. «Инициатива Непрерывного совершенствования «Нестле» — цель, развить в сотруднике стремление совершенствоваться и повышать дух предпринимательства. Каждый работник значим, и может реализовать свой потенциал. Регулярно проводятся собрания среди сотрудников компании, им предоставляется возможность участвовать в решении глобальных проблем компании.

В компании присутствуют две основные программы по повышению и развитию мотивации персонала, их можно отнести к внутренней корпоративной социальной ответственности. Первая программа — процедура PDG (Progress & Development Guide) — составление индивидуального плана развития каждого сотрудника на протяжении всей его карьеры в компании. Составление индивидуального плана позволяет определить сильные и слабые стороны работника, его компетенцию на занимаемой должности, и показать будущий потенциал. Данная процедура заключает в себе диалог сотрудника со своим руководителем, который разрабатывает план действий и мероприятий по развитию выбранных областей. План регулярно обновляется. С помощью своего наставника работник может профессионально развиваться.

В компании существует инструмент — Компас развития, в нем предполагается постепенный рост работника на каждом уровне: все сотрудники, лидеры, старшие лидеры.

Все сотрудники. Данные компетенции относятся ко всем сотрудникам, это типы поведения, которым нужно следовать: понимание бизнес среды, установка на результат, умение оценить свои способности, инициативность.

Лидеры. Данные компетенции относятся ко всем руководителям Нестле. Типы поведения: проницательность, мотивация и вовлечение, достижение результатов; развитие, умение убеждения, смелость.

Старшие лидеры. Данные компетенции относятся ко всем руководителям высшего управленческого звена. Данный тип поведения разработан для руководителей, которые управляют бизнесом: развитие конкурентоспособности, умение вдохновлять, разработка и запуск стратегии, управление изменениями.

Вторая программа повышения мотивации — PE (PerformanceEvaluation). Целью данной программы является определение эффективности выполнения бизнес - целей. Процедура PE состоит их трех этапов: постановка целей в феврале - марте, промежуточный анализ результатов в июле - августе, анализ результатов в первом месяце следующего года. Каждый сотрудник должен предоставить свои результаты. Проверку проводит экспертная комиссия, выставляя баллы, от 1 до 3. По результатам оценки происходит ежегодный пересмотр зарплаты сотрудника. Тем самым, создаются условия для высокой эффективности труда. Работник имеет четкое понятие, к какому результату нужно двигаться.

«Нестле» также предоставляет комплекс обучающих программ — тренинги, семинары, онлайн — обучение. В компании создана собственная школа обучения — Академия «Нестле Россия». Школой Нестле были разработаны около пятидесяти различных программ для обучения сотрудников. Все тренинги делятся на три категории:

– программа для новых сотрудников;

– программы для развития профессиональных навыков;

– программы, нацеленные на развитие компетенции и личной эффективности сотрудника.

Обязательным из тренингов является тренинг адаптации, который знакомит сотрудников с процедурами, которые приняты в компании, также показывают основные принципы деятельности.

Тренинги второго уровня помогает специалисту развить свои профессиональные навыки. Высшим уровнем обучения является развитие личной эффективности, которая

направлена на формирование навыков коммуникации, управления конфликтами и временем, а также формирование карьерных стремлений.

Применение комплекса мероприятий в области внутренней корпоративной социальной ответственности обеспечивает компанию «Нестле» верными и мотивированными сотрудниками. В области внешней КСО неотъемлемой частью являются благотворительность, волонтерство и спонсорство, что гарантирует преимущество на рынке, а так же доверие клиентов и популярность компании.

Список литературы:

1. Принципы управления и лидерства компании «Нестле». // http: // www.nestle.ru

2. Компас развития. Модель компетенции «Нестле». Планирование карьеры. // http: // www.nestle.ru

3. Добро пожаловать! Книга для новых сотрудников. // http: // www.nestle.ru

4. Каталог треннинговых программ. Академия «Нестле Россия». // http: // www.nestle.ru

5. Брусенцова Л.С. Корпоративная социальная ответственность: анализ предпочтений потребителей // «Экономический Вестник Ярославского Университета». - Издательство: Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова (Ярославль), 2014.

© А.Калимуллина

УДК331.1

Д.Ю. Киприянов
Студент,
ИЭФиМ, УрГАУ
г. Екатеринбург,
Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ АДАПТАЦИЕЙ: ПОНЯТИЕ, ЦЕЛИ, СОДЕРЖАНИЕ

Адаптация – это процесс взаимного приспособления работника к организации и организации к работнику. Система адаптации персонала нацелена на минимизацию риска потерять сотрудника на этапе адаптации. Перечислим проблемы, с которыми может столкнуться сам новичок и его кураторы. К числу профессиональные проблем отнесем незнание производственного процесса; отсутствие особых навыков работы, необходимых по причине специфики производства; незнание алгоритмов работы, принятых в компании; отсутствие сведений о стратегии развития компании и концепции работы отдела и др. В число социально - психологических проблем входят незнание корпоративной культуры, традиций отдела; стресс, нервозность, подавленность; незнание особенностей быта, условий труда; диссонанс личностных особенностей и корпоративных ценностей; отсутствие знаний об особенностях организации труда, неофициально принятого режима работы и др.

Современные организации применяют технологии управления адаптацией персонала, позволяющие преодолеть профессиональные и социально - психологические проблемы

новичков в компании. Организационные технологии управления адаптацией включают разработку Положения об адаптации и наставничестве, типовой программы адаптации и других необходимых документов, бланков и др. Социально - психологические технологии адаптации – это мероприятия по вовлечению нового сотрудника в коллектив; налаживание обратной связи с HR - менеджером с помощью анкет, электронной переписки, оперативная помощь по решению проблем новичка, психологическое сопровождение. Индивидуально - определенные технологии адаптации предполагают выбор наставников из числа специалистов высокой квалификации; разработка экскурсионных план - маршрутов по компании; проведение welcome - тренингов, курсов «Введение в подразделение»; подготовку папок новичка; организацию курсов для обучения работе с внутренними компьютерными программами; составление планов по вхождению в должность.

Наём является достаточно дорогостоящей и длительной по времени процедурой. К началу работы организация на приобретение нового работника затрачивает значительное количество финансовых и временных ресурсов, которые могут быть потеряны, если работник не сможет к ней адаптироваться и уволится. Поэтому организация заинтересована в том, чтобы принятый кандидат проработал такой срок времени, когда затраты на закрытие данной вакансии стали равны отдаче от принятого на эту должность работника.

Обычно большинство новых работников, приступая к деятельности на новом рабочем месте или приходя в новую организацию, стараются проявить себя с положительной точки зрения. Однако трудовая деятельность на новом рабочем месте может быть сопряжена с какими - то негативными моментами. Так, Питер Хамфи выделяет следующие опасения работников, связанные со страхом потерпеть неудачу на новой работе: боязнь потерять работу (быть уволенным по какой - то причине), не суметь завоевать уважение коллег, не справиться с новой работой, обнаружить недостаток опыта или знаний, показаться некомпетентным, «не полюбиться» трудовому коллективу, «не возлюбить» трудовой коллектив самому, не суметь найти общего языка с руководителем или не быть воспринятым в целом. Кроме того, необходимость в управлении процессом адаптации неоспорима в силу того, что статистические данные многих организаций говорят об особо высоком проценте увольнений, приходящихся на первый месяц работы новых работников. Также большинство несчастных случаев приходится на первое время работы новых работников в организации. С точки зрения организации, отсутствие управления процессом адаптации может привести к непониманию работником своего места в производственном и управленческом процессе, что ведет к неэффективным коммуникациям, непониманию целей и задач и, как следствие, возможному увольнению работника из организации. Эффективность адаптации персонала ощутимо возрастает, когда в компании практикуется индивидуальный подход к каждому новому сотруднику.

Грамотное управление адаптацией персонала сокращает сроки приспособления, привыкания новых сотрудников в 5 - 6 раз. А использование эффективной системы работы с новичками, ко всему прочему, позволяет в короткие сроки раскрыть потребности и способности каждого начинающего профессионала. Таким образом, управление адаптацией персонала делает процесс привыкания работников быстрым и безболезненным.

Список использованной литературы:

1. Алексеева К.А. Адаптация персонала как фактор повышения производительности труда // Наука и современность. 2014. №28. С.144 - 148.

2. Александрова Н.А., Бучельникова Г.Ф. Управление процессом адаптации сотрудников торговой компании: инструментальный аспект / Управление персоналом в инновационной среде. Екатеринбург: УрГУПС, 2011. С. 160 - 169.

3. Александрова Н.А., Васильцова Л.И. Глава 2. Развитие совокупного работника России в условиях рыночной экономики: проблемы методологии, теории и практики управления / Актуальные проблемы управления, экономики, культуры. Екатеринбург: УрГАУ, 2015. С. 44 - 69.

4. Васильцова Л.И., Александрова Н.А. Экономика управления персоналом. Екатеринбург: УрГУПС, 2016. 143с.

5. Володина Н. Адаптация персонала: российский опыт построения комплексной системы. М.: Эксмо, 2010.

6. Костоусова М.Е., Александрова Н.А. Совершенствование системы адаптации персонала в ООО КЦ «ДНС - Тюмень» // Молодежь и наука. 2016. №5.

© Д.Ю. Киприянов, 2017

УДК 316.3

Киселева Н.В.,
старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, финансы и аудит»,
Институт управления и стратегического развития организации,
Московский технологический университет,
г. Москва, Российская Федерация
Гордиенко В.Н.,
преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, финансы и аудит»,
Институт управления и стратегического развития организации,
Московский технологический университет,
г. Москва, Российская Федерация
Горелова Л. И.,
студентка 4 курса кафедры «Организационно - кадровая работа в органах государственной власти»,
аспирантка 3 года обучения кафедры «Бухгалтерский учет, финансы и аудит»,
Институт управления и стратегического развития организации,
Московский технологический университет,
г. Москва, Российская Федерация
Научный руководитель:
д.э.н., профессор **Отварухина Нина Семеновна**
кафедра бухгалтерского учета, финансов и аудита,
Институт управления и стратегического развития организации,
Московский технологический университет,
г. Москва, Российская Федерация

ВИРТУАЛИЗАЦИЯ РЕАЛЬНОСТИ КАК ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ

Аннотация: С позицией философии информации всемирную компьютеризацию можно рассматривать и как единственный и неповторимый символ виртуальной реальности, а лишь как очередной этап. С развитием телевидения и радио, киностудии, театра,

литературы и искусства, науки и религии формированием речи) процесса виртуализации реальности, определяющего духовную жизнь человечества на протяжении всей его истории, и формирующего информационное поле человеческой цивилизации.

Ключевые слова: компьютеризация; процесс виртуальной реальности; развитие телевидения, киноиндустрии, литературы и искусства, науки, религии; информационное поле; информационная шкала развития цивилизаций.

Термин «виртуальная реальность» внезапно появился с наступлением (в обоих смыслах этого слова) компьютерной эры, выскочил, как чёрт из табакерки, и, как ни странно, сразу всем понравился – и в научном мире, и особенно на бытовом уровне, в сфере компьютерщиков, программистов, хакеров и прочей электронной публики. Странно потому, что на самом деле «virtual» переводится не как «ложный», не как «обманчивый» и даже не как «параллельный», а как «фактический». «Фактическая реальность» - это не просто «деревянное дерево», это похоже на реальность в квадрате. Физики шутят, а лирики верят на слово. Но менять устоявшиеся термины было бы неблагодарным занятием.

Представляется, однако, что сама виртуальная реальность, под которой обычно принято понимать изображение и / или текст и / или звук, генерируемые компьютерами, ноутбуками, планшетами, айфонами, смартфонами и прочими гаджетами, в отличие от термина, её обозначающего, появилась не наряду с вышеперечисленной бытовой техникой и далеко не внезапно, а очень давно… Более того, можно предположить в качестве гипотезы, что так называемая виртуальная реальность в той или иной форме сопровождает человечество на протяжении всей его истории, производится и воспроизводится им же, являясь важнейшим фактором формирования информационного поля, причём компьютерная техника в её современном виде вовсе не является «венцом творения» виртуальной реальности, как и формирования информационного поля, и этот процесс в принципе бесконечен, что мы и попытаемся здесь доказать.

Всеобщая компьютеризация, Интернет с его раскинувшимися социальными сетями, остроумно названный Всемирной паутиной, вся современная электронизация бытия и сознания – это не более чем очередной этап процесса виртуализации реальности. Следует сразу подчеркнуть, что каждый последующий этап отнюдь не отменяет предыдущие: виртуализация обладает кумулятивным эффектом, накапливающим все достижения человечества на этом истинном или ложном, но, несомненно, реальном пути. Предыдущим этапом перед компьютеризацией была (и, конечно, остаётся) «телевизация», т.е. всемирное распространение телевидения. Надо признать, что телевидение, несмотря на декларируемую функцию отражателя реальности, является на деле универсальным виртуализатором реальности, «отражая» её весьма и весьма своеобразно, формируя свою, телевизионную реальность. Воздействуя на телезрителя через три основных канала передачи информации (видео ряд, звуковой ряд, лаконичный текст типа «бегущей строки»), телевидение в зависимости от целей той или иной телепрограммы или телеканала способно либо адекватно отражать реальность («как в жизни») либо приукрашивать реальность («лучшие, чем в жизни»), либо ухудшать реальность («чернуха» и пр.), либо вообще не иметь ничего общего с реальностью. Более того, на телеэкране возможно создание примитивных художественных образов и эксплуатация расхожих сюжетов, что обеспечивает рост телевизионной аудитории. Однако главная задача телевидения – это так

называемая массовая информация, иными словами, массовая виртуализация реальности. Степень виртуализации может быть различной – от приближающейся к нулю в прямых трансляциях спортивных соревнований до максимальной в пропагандистских политических программах, но в любом случае, телевидение, стоящее между реальностью и телезрителем, - это не «окно в мир», не «зеркало», а линза, преломляющая реальность самым причудливым образом.

Достаточно привести только один пример виртуализационного могущества телевидения, который давно стал хрестоматийным. Когда на рубеже 60 - 70 годов прошлого века американская пилотируемая астронавтика под руководством Вернера фон Брауна совершила невероятный прорыв на Луну, нашлись такие дотошные «исследователи», которые в это просто не поверили, объявив транслировавшиеся на весь мир (кроме СССР и Китая) семь лунных экспедиций голливудской постановкой для телевидения. Разумеется, спор между «верующими» и «неверующими» закончился в пользу «верующих», поскольку научных доказательств пребывания американцев на Луне было слишком много, но интересен сам факт признания за телевидением, причём ещё тогдашним, полувековой давности телевидением, роли конструктора реальности. С тех пор поистине космические средства, вкладываемые развитыми странами мира в телевидение и спутниковую связь, пока позволяют телевидению выдерживать конкуренцию с компьютерной техникой в борьбе за аудиторию. Средства вкладываются отнюдь не из альтруистических побуждений, а для распространения и поддержания виртуальной реальности, выгодной властям того или иного государства, и её дальнейшей виртуализации.

Но отнюдь не телевидение с его пропагандистской мощью и эффективностью стоит у истоков процесса виртуализации реальности. Ещё до изобретения телевидения над миром безраздельно царствовало радио – чёрные тарелки репродукторов на столбах и примитивные радиоприёмники в домах. И хотя радио обладало только единственным средством воздействия на аудиторию – звуковым рядом, оптимальный подбор дикторов и актёров делает радиоголоса чрезвычайно убедительными. Радио широко эксплуатирует такое важное для создания виртуальной реальности свойство человеческой психики, как воображение. И здесь можно привести хрестоматийный пример – радиопостановку по роману Герберта Уэллса «Война миров», стилизованную под репортаж о действительно происходящих событиях, из - за чего многие жители в спешке покидали свои дома. Это принято расценивать только как воздействие средств массовой информации на легковерную аудиторию, но в контексте виртуализации реальности дело обстоит гораздо сложнее. Трудно переоценить в этом процессе роль воображения, а в данном случае – страха. Кстати, как мы увидим в дальнейшем, страхов и мифов полным – полно и вокруг современной компьютерной виртуальной реальности, и в создаваемом общими усилиями информационном поле.

По воздействию на аудиторию зрительного, да и звукового ряда вровень с телевидением можно поставить ещё одну его предтечу – кино, так сказать, «важнейшее из искусств». Кино и как киноискусство, и как киноширпотреб, и как киноиндустрия прошло огромную дистанцию в своём развитии и, конечно же, в виртуализации реальности от «Прибытия поезда» братьев Люмьер, вызывавшего панику у первых кинозрителей, до современных стереоэффектов, от которых уже никто не шарахается – привыкли. Но несмотря на компьютеризцию и «телевизацию», на все разговоры про «смерть кино», кинозалы по -

прежнему заполняются в полном соответствии с кумулятивным эффектом виртуализации. «Кубанские казаки» стали ещё одним заезженным примером наглого приукрашивания действительности, а Голливуд недаром называют «фабрикой грёз», хотя правильнее было бы назвать его «фабрикой виртуальной реальности», поскольку там производятся не только грёзы, но и, например, ужасы. Но суть схвачена верно: кино знаменито своим воздействием прежде всего на эмоциональную сферу: недаром массовое кинопроизводство ориентировано в основном на молодежь. Фокус в том, что через эмоциональную сферу можно добиться многого, в том числе пропагандистского эффекта. А эффект кумулятивности во взаимоотношениях киноиндустрии и телевидения весьма нагляден: многие фильмы прошлых лет демонстрируются на «малом экране». Сотрудничество телевидения и кино делает виртуализацию реальности поистине всеохватывающей.

Показательно, что кино как средство воспроизведения движущегося изображения отнюдь не уничтожило фотографию, как можно было бы ожидать. Художественная фотография сохранилась не только как прекрасное остановившееся мгновение, но и как остановленный взгляд, по своему виртуализирующий реальность. Кстати, технологические средства фиксации изображений теперь доступны всем и каждому благодаря развитию компьютерной техники, и фотография продолжает жить в электронном варианте, хотя по - прежнему следует различать массовую фотографию и художественную фотографию как вид искусства. И здесь также проявляется кумулятивный эффект виртуализации реальности.

Естественной профессиональной и интеллектуальной базой киноискусства является театр – старейшая корневая система виртуализации реальности, ведущая своё начало с античности и продолжающая развиваться в современности, несмотря на появление новых, гораздо более мощных средств воздействия на зрителя, использующих разнообразные технические средства. В театре технические средства как раз играют подчинённую роль. На первом плане – актёры на сцене, которые более чем реальны, и, как это ни парадоксально, реальными средствами, объединенные режиссёрским замыслом, со всеми условиостями, присущими театру, создают реально не существующую, придуманную виртуальную реальность. И эта реальность бывает настолько близка сердцу зрителя, что вызывает явление, которое древние греки назвали катарсисом – внезапное озарение, проникновение в суть вещей или событий или в души других людей, вызывающее состояние экстаза и очищения. Театральная виртуальная реальность оказывается ближе зрителю, чем то же самое, достигаемое посредством электронных или технических средств. И, кстати, именно поэтому максима «Жизнь – театр, а люди в нем – актеры» не кажется большим преувеличением.

Театральное искусство, как и кинематограф, занимает свой, хотя и ограниченный участок информационного поля, или свою нишу, если рассматривать информационное поле как объемное явление, к чему мы ещё вернемся. Однако, преемственность процесса виртуализации реальности, как и единство информационного поля, проявляется и в том, что театральные постановки служат сюжетной основой многих кинофильмов, и в свою очередь, питательной почвой театра и кино являются литературные произведения.

Литература, причём не только художественная, но и публицистическая («газетно - журнальная»), научная, религиозная и т.д., любое печатное слово, да и не только печатное («рукописи не горят») – это самый мощный пласт виртуализации реальности, нефтеносные

залежи, питающие энергетику человеческого духа. Именно на примере литературы наиболее отчетливо предстают характерные особенности виртуализации реальности, без рассмотрения которых трудно понять ее сущность. Виртуальная реальность почти всегда является продуктом творчества разной степени талантливости (или бездарности). Это означает, что при виртуализации реальность как бы преломляется дважды – через личность автора и через личность читателя (или зрителя). Эта новая, дважды воспроизводимая, дважды создаваемая виртуальная реальность может быть как похожа, так и непохожа на реальную действительность, но почти всегда имеет какую - то связь с ней. Но в любом случае представляется бесспорным, что информационное поле как синтезированный продукт виртуализации реальности, мягко говоря, не полностью совпадает с той реальностью, которую якобы призвано отражать.

Искусство в отличие от литературы виртуализирует реальность не посредством письменного языка, в основе которого лежит вторая вербальная сигнальная система, а непосредственно воздействующими на органы чувств, прежде всего на зрение, разнообразными изобразительными средствами. Вся история человечества сопровождается и иллюстрируется изображением начиная с наскальных рисунков и примитивных первобытных тотемов и заканчивая поп - артом и современной скульптурой с изрядной примесью авангардного искусства, причём «заканчивая» ещё далеко не означает «конец». Наскальные рисунки вообще были первой попыткой зарождающегося человека отобразить окружающий мир, но не только: как правило, на них изображалась удачная охота. И это было первой попыткой первобытного человека вообразить счастливое будущее и передать это представление всему племени. По сути функции изображения мало менялись и в кинематографе, и в телевидении, и в компьютерной графике, конечно же, неизмеримо при этом усложняясь по мере усложнения виртуализируемой реальности. В формировании информационного поля изображение имеет не меньшее значение, чем слово.

Само Слово, уже не как письменная, а как устная речь, как известно, было вначале, то есть возникло раньше, чем все остальное, в том числе изображение. Именно в процессе постепенного формирования членораздельной речи началась стихийная виртуализация реальности. Ничего удивительного в этом нет: человеческое общение в принципе представляет собой прямо - таки пиршество виртуализации реальности («роскошь человеческого общения»). Безо всяких технических средств, без кино, телевизора и компьютера, без искусства и литературы происходят те же процессы виртуализации, правда, уже не в массовом, а в индивидуальном порядке. В процессе общения мы, например, можем верить лжи и не верить правде. Мы пытаемся внушить собеседникам наши собственные представления о реальности и реальных людях и сами подвергаемся аналогичному внушению. Устной речи, хотя это далеко не творческое явление (за исключением ораторского искусства), принадлежит безусловный приоритет в виртуальной реальности и, следовательно, в формировании информационного поля (кстати, современное общение всё больше перемещается в Интернет, в социальные сети, но это уже письменная речь, хотя, конечно же, не литература и даже не журналистика).

Из того же источника, что и устная речь, - из первобытных завываний и ритмичных телодвижений у костра – возникли многочисленные виды и жанры музыкального искусства. Особенно интересна звуковая виртуализация реальности в симфонической музыке: звуковой ряд, организованный гением композитора и мастерством исполнителей,

рождает у слушателей самые разнообразные индивидуальные образы и ассоциации, зачастую совершенно не связанные с реальностью. На примере музыки особенно нагляден весь процесс виртуализации реальности: творчество – источник виртуализации, информационное поле – передатчик виртуализации, воображение – приёмник виртуализированной реальности.

Рассмотренные выше процессы виртуализации реальности в той или иной мере связаны с самой реальностью или хотя бы отталкиваются от неё. Но помимо виртуализации реальности человечество на протяжении своей истории, разумеется, не от хорошей жизни изобрело разнообразные способы ухода (или увода) от реальности, которые стали полноправной частью информационного поля. Религия – самый распространенный тип такой виртуальной реальности в чистом виде, заполняющий мозги большей части человечества. Она основана на не требующей доказательств вере в существование высшей силы, управляющей миром и жизнью, а также смертью каждого отдельного человека. Религия, ведущая своё начало с самых примитивных первобытных верований, с языческого многобожия, с полибожия древних греков, определяет духовную, точнее душевную жизнь миллионов и миллиардов людей по всему миру. Но разделившись на четыре мировые религии, эта сверхвиртуальная реальность стала не объединяющим фактором, а наоборот, расколола население земного шара по религиозному признаку. Произошло это потому, что мировые религии, да и любые религиозные течения – это духовная, виртуальная ипостась расово - национальных и прочих различий, но неизменность, консервативность религии не просто отстаёт от реальности, а тормозит любое развитие. Религия – самая консервативная и самая малоподвижная часть информационного поля.

Итак, на протяжении всей истории человечество сопровождает виртуализируемая самими людьми реальность – от наскальных рисунков, зачатков речи и первобытных танцев до шедевров современной культуры и «картинок» на экране телевизоров и мониторах компьютеров. Виртуальная реальность – это и есть плоды творчества, важнейшего отличия человека от животного. И хотя религия утверждает, что Бог создал человека «по образу и подобию своему», на самом деле процесс был обратным: это человек наделил своего воображаемого, виртуального бога, существует ли он в реальности хотя бы как пришелец из космоса или нет, своим главным талантом, назвав Его Творцом всего сущего. И здесь религия, давно обретшая свою виртуальную истину в последней инстанции, оказалась, как это ни парадоксально, более «продвинутой», чем ненавидимая ею атеистическая наука – ещё один мощнейший пласт виртуализируемой реальности, долженствующей, казалось бы, полностью совпадать с подлинной реальностью. Наука пытается понять и объяснить устройство мироздания присущими ей рациональными методами, но поскольку каждый учёный - это свой собственный субъективный мир, наука без конца путается во внутренних противоречиях, самоопровержениях и самоотрицаниях (например, от евклидовой геометрии к неевклидовой, от теории относительности к квантовой теории), и прогресс науки бесконечен, как и поиск истины. Но благодаря недавнему открытию реликтового излучения удалось установить, что Вселенная, наоборот, не бесконечна, как считалось ранее, а телескоп «Хаббл», разглядев самую удаленную галактику, впервые очертил границу Вселенной. Из этого факта возникла парадоксальная гипотеза, видимо, тоже из разряда «физики шутят». Суть этой ненаучной гипотезы заключается в следующем. Раз Вселенная конечна, значит, можно предположить, будто за

её пределами присутствует некто или нечто, управляющее ею как гигантской суперкомпьютерной программой или, того хуже, игрой. Наука и религия сливаются в экстазе, а вся Вселенная оказывается всего лишь виртуальной реальностью, придуманной «снаружи».

Эта гипотеза хороша тем, что её так же невозможно подтвердить, как и опровергнуть, и в принципе она не более невероятна, чем версия о множественности «пузырьковых вселенных», которую поддерживает, например, такой авторитетный ученый, как Стивен Хокинг.

Более того, картина мироздания приобретает определённую упорядоченность: раз все творения человеческого духа виртуальны, то виртуален и сам «сотворённый» человек. Но авторы гипотезы–ловушки поступили внеистоично: просто перенесли выснее на сегодняшний момент достижение человечества – компьютеризацию на всю Вселенную и, так сказать, обожествили его.

Между тем компьютеризация и в земных масштабах имеет немало противников. Публицисты и учёные бьют тревогу: компьютер овладевает человеком. Приведем лишь несколько недавних цитат, взятых наугад:

«Под воздействием кибертехнологий у людей стирается грань между виртуальным миром и реальностью. В виртуальном мире можно тысячами уничтожать своих врагов, стирать с лица земли их города и страны и подвергать их всяческим бедствиям. Эта стилистика электронных игр переносится многими пользователями Интернета на борьбу со своими оппонентами в лице живых людей» [1, стр. 6].

«Все современные технологии так или иначе служат для лучшей связи между людьми. Но на деле они разъединяют» [2, стр. 13].

«В будущем все будут знать все обо всех. Доступной информации о каждом человеке станет в разы больше. С помощью технологий дополненной реальности мы сможем узнать любые подробности о любом прохожем, не вступая с ним в контакт» [3, стр. 11].

Если говорить о будущем, то компьютерные технологии вряд ли останутся последним изобретением человечества в деле виртуализации реальности - точно так же, как не стали последнему кино или телевидение. На следующем витке виртуализации, если не помешают политики и военные со своей реальностью, нас ожидает что - то новое на смену устаревшим компьютерам и гаджетам. И здесь мы наконец - то приближаемся к пониманию того, что же такое информационное поле. Подобно энергетической шкале развития цивилизаций академика Н.С. Кардашева (I уровень – использование энергии собственной планеты; II уровень – использование энергии своей звезды; III уровень – использование энергии своей галактики и т.д.) легко представить себе соответствующую информационную шкалу развития цивилизаций. При этом Земля уже удостоилась чести выйти на I уровень, так как ее информационное поле виртуализированно реальности, хотя и лоскутное, хотя и неровное, и крайне противоречивое, охватывает всю планету. Нечто подобное имел в виду Вернадский, когда говорил о ноосфере, но тогда еще не было ни телевидения, ни компьютеризации. Теперь информационное поле проходит буквально по мозгам и душам людей, и уже поздно рассуждать о том хорошо это или плохо.

Собственно, вся диалектикв развития виртуализации реальности, фрагментарно показанная в этой статье, и соответственно диалектика формирования и совершенствования информационного поля показывает, что I уровень – далеко не предел. Похоже, мы напрасно

ловим сигналы внеземных цивилизаций на наших примитивных частотах: они просто находятся на других уровнях развития информационного поля и используют такие возможности, которые нам еще и не снились. Более того, не исключено, что информационное поле пронизывает всю Вселенную подобно гравитационному полю, которое, по Эйнштейну, искривляет пространственно - временной континуум. Так это или нет и как используют разумные существа информационное поле и как они виртуализируют реальность или творят ее, «мы» узнаем только в далеком будущем. Опять же с оговоркой: если оно у нас будет.

Список использованных источников

1. Кучерена Анатолий «Куда заманит виртуальный покемон?» еженедельная газета «Российская газета» от 6 октября 2016 года № 225 (7093) https: // rg.ru / 2016 / 10 / 05 / kibertehnologii - zastavili - zadumatsia - o - budushchem - chelovecheskoj - civilizacii.html

2. Нечаев Александр «Попали в Сеть» ежедневная газета «Российская газета» от 30 сентября 2016 года № 221 (7089)

3. Гришин Дмитрий «Пять идей об интернете будущего» ежедневная газета «РБК» от 13 октября 2016 года № 189 (2445)

4. Горелова Л.И., Лебедева Д.В., Иевлева Е.О. «Виртуальная реальность: уход в никуда или сотворение мира?» (стр. 33 – 40). Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 июня 2015 г., г. Уфа). – Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – 236 с.

© Киселева Н.В., Гордиенко В.Н.,Горелова Л. И.

УДК 338.001.36

Н.Н. Коледова
Аспирант
Поволжский кооперативный институт, Российский университет кооперации
г. Энгельс, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Основной задачей социально - экономического развития Саратовской области является достижение высокого уровня жизни населения, преодоление сложившегося отставания по уровню развития от средних показателей для Российской Федерации и Приволжского федерального округа, создание условий для устойчивого долгосрочного развития региона.

В соответствии с Законом Саратовской области от 28 апреля 2015 года № 56 - ОЗ «О стратегическом планировании в Саратовской области» было создана Стратегия социально - экономического развития Саратовской области до 2030 года («Стратегия развития»). Стратегия представляет собой глобальное видение будущего облика Саратовской области и путей достижения поставленных целей. Детализация действий будет представлена в Плане мероприятий по реализации Стратегии.[2]

Отличительные черты Стратегии долгосрочного развития от других документов подобного характера состоит в том, что здесь можно сформулировать значимые, амбициозные задачи социально - экономического развития. При этом определение основных ориентиров на 15 - 20 лет вперед должно обосновать основные возможности для достижения данных показателей. Для составления адекватной Стратегии развития была проделана работа по подготовке системы обосновывающих расчетов, показывающих не только реальность заявленных целевых установок, но и подтверждающий выбор механизмов их достижения.

Рассматривая основные задачи развития региона, которые предполагают существенное повышение качества жизни населения и преодоление имеющихся в этой сфере непропорциональностей, можно сформулировать следующий числовой ориентир – к 2030 году уровень доходов на душу населения в Саратовской области должен составлять не менее 85 % от среднероссийского уровня (текущее соотношение – 62 %). Это означает, что темпы экономической динамики, скорость изменений в структуре производства и темпы прироста инвестиций в основной капитал на протяжении всего периода действия Стратегии должны превышать среднероссийские показатели.

В зависимости от динамики социально - экономического развития Саратовской области может быть сформировано несколько содержательных направлений (сценариев):

1) инерционное развитие – предположение о том, что по основным направлениям развития экономики Саратовская область в целом будет соответствовать темпам развития экономики Российской Федерации;

2) ресурсно - инвестиционное развитие – предполагает расширение уже действующих производств, более широкое привлечение в хозяйственный оборот и рациональное использование уже имеющихся ресурсов и смену технологической оснащенности предприятий. Одна из проблем данного направления развития заключается в закреплении за областью позиции старопромышленного региона с низким уровнем макроэкономических показателей, что влечет за собой отставание от уровня социально - экономического развития регионов - лидеров ПФО и среднероссийского уровня;

3) инновационное развитие – предполагает темпы экономического роста в Саратовской области, опережающие темпы роста экономики Российской Федерации и Приволжского федерального округа (ПФО).

Сохранение прежних пропорций социально - экономического развития региона практически подразумевает и дальнейшее отставание региона в уровне социально - экономического развития, имея в виду, что среднедушевой доход в Саратовской области в 2016 году составлял 20070 рублей в месяц, в ПФО 26300, а по России 30474, что показывает явное отставание региона.[3,с. 1] Можно утверждать, что такое развитие приведет и к дальнейшей деградации производственной и социальной базы региона, так как быстрый рост в соседствующих областях может привести к отвлечению ресурсов (кадровых, финансовых, производственных) в регионы с более благополучным финансово - экономическим климатом.

Развитие по инерционному направлению неприемлемо, так как оно должно рассматриваться в качестве нижнего уровня возможного развития. Иначе говоря, для Саратовской области нужны опережающие темпы экономического развития.

Инновационный сценарий развития Саратовской области должен базироваться на следующих предположениях о характере экономического роста региона в долгосрочной перспективе: отставание Саратовской области по уровню экономического развития может быть преодолено при темпах прироста ВРП, которые в течение ближайших 10 - 15 лет на 2 - 3 процентных пункта будут опережать темпы прироста ВВП России; достижение высоких темпов роста ВРП возможно только при условии опережающего роста инвестиционного и потребительского спроса (ключевой момент – рост инвестиций в основной капитал, без которого невозможно повышение эффективности производства и инновационного развития региона); цели развития региона потребуют максимального задействования потенциала близлежащих регионов (с точки зрения использования их как рынков сбыта для продукции, произведенной на территории Саратовской области; в первую очередь, речь идет об электроэнергии, газе, продукции нефтепереработки, цементе, стекле); также необходимо использование потенциала регионального спроса посредством расширения доли собственной продукции на внутреннем областном рынке (прежде всего за счет продукции таких отраслей как сельское хозяйство, пищевая промышленность, производство строительных материалов и др.); должно произойти расширение доступа региона к финансовым ресурсам за счет роста налогооблагаемой базы и формирования условий для перевода центров прибыли некоторых крупных корпораций на территорию области; должны быть приняты меры по максимальному использованию потенциала федеральных программ в сфере развития отдельных видов экономической деятельности (включая такие как развитие компонентной базы в автомобильной промышленности, машиностроении и фармацевтике; развитие транспортной инфраструктуры и т.д.); необходимо значительно увеличить участие региональных властей в создании промышленных площадок на территории области (включая софинансирование на принципах частно - государственного партнерства), а также в строительстве инфраструктуры промышленных зон; должна быть усилена программа жилищного строительства с тем, чтобы объемы вводов жилья к концу периода реализации Стратегии достигли уровня не менее 1 кв. м. на человека в год (по сути, речь идет об удвоении текущих объемов ввода жилья, а также о росте его качества).[1]

Создание эффективного инновационного направления экономики может решить проблемы области, развить промышленный комплекс и перейти к высокотехнологичной структуре производства. Но данные направления невозможно воплотить без активного участия государства, способного создать инновационную систему и сделать её эффективной.

Список использованной литературы:

1. Современные тенденции и потенциал социально - экономического развития Саратовской области / URL: http: // www.bestreferat.ru / referat - 404077.html (дата обращения 24.02.2017);

2. Стратегия социально - экономического развития Саратовской области до 2030 года / URL: http: // saratov.gov.ru / gov / auth / mineconom / SER / PSSER _ 08 - 02 - 16.pdf (дата обращения 23.02.2017);

3. Регионы России. Социально - экономические показатели / URL: http: // www.gks.ru / wps / wcm / connect / rosstat _ main / rosstat / ru / statistics / publications / catalog / doc _ 1138623506156 (дата обращения 24.02.2017).

© Н.Н. Коледова, 2017

УДК 338.22

Е.В. Кононихина, магистрантка кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет, г. Краснодар, Российская Федерация

ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ БАРЬЕРОВ НА ПУТИ ВНЕДРЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Проблемы малого и среднего бизнеса в России давно известны. Наблюдается существенный прогресс в решении этих проблем, однако данный вопрос требует активных действий как со стороны бизнес сообщества, так и со стороны государства, без участия которого эффективное и быстрое развитие малого и среднего предпринимательства в сложившихся экономических условиях практически не возможно. Основной причиной слаборазвитого предпринимательства в России исследователи называют слабую финансовую и материально - техническую базы [1, с.117]. Помимо этого негативно сказывается на состоянии российского бизнеса в целом кризисное состояние национальной экономики, что связано с целым рядом проблем в экономике и политике не только России, но и мира. Сложившаяся в последние годы кризисная ситуация подрывает стимулы к предпринимательской деятельности. Наблюдается рост недоимок в региональные бюджеты, одной из главных причин роста недоимки перед региональным бюджетом является банкротство хозяйствующих субъектов [4, с. 171].

Для развития предприятий малого и среднего бизнеса наиболее доступными источниками финансирования выступают внутренние источники. По утверждению различных исследователей, их используют более трех четвертей предприятий, тогда как из внешних источников привлекают ресурсы лишь один из четырех субъектов среднего и малого бизнеса [2]. Согласно индексу RSBI, предприниматели (44 %) сомневаются в эффективности государственных мер поддержки (рисунок 1) [5].

Рисунок 1. Отношение респондентов к государственной поддержке на момент 2015 г.

К тому же, по различным объективным и субъективным причинам, коммерческие банки не всегда заинтересованы в кредитовании малого и среднего бизнеса. Возлагать надежды на иностранные инвестиции в данной сфере не приходится, так как деятельность малых и средних компаний, прежде всего, направлена на внутренний рынок. Существует и ряд других проблем, провоцирующих снижение предпринимательской активности населения. Это и диспропорции на рынке труда, и проблемы с развитием инфраструктуры, необходимой для повышения эффективности бизнеса, в ряде регионов, и низкая доступность коммерческой недвижимости, и слабости правовой среды функционирования малого предпринимательства и механизма государственной поддержки малого предпринимательства [3]. Вместе с тем формирование правовой среды среднего и малого предпринимательства является обязательным и непременным условием, обеспечивающим им экономическую свободу, права, гарантии, позволяющие осознанно заниматься разрешенным законом бизнесом [3].

Применение многих наработок развитых стран является одним из перспективных направлений в развитии малого и среднего бизнеса в России, однако следует учитывать, что внедрение зарубежных практик и методов, скорее всего, будет сопровождаться сопротивлением т.к. российские реалии существенно отличаются от условий, в которых функционируют предприятия малого и среднего бизнеса за рубежом. Многие из реально действующих в этих странах программ зачастую наталкиваются в России на непреодолимые барьеры. В связи с чем, требуется не копирование лучших практик, а глубокий их анализ, тщательное изучение и, формализация с целью внедрения в российскую практику ведения бизнеса, управления им и поддержки бизнеса со стороны государства.

В практике поддержки малого и среднего бизнеса, в частности и инновационного, который является важнейшим для развития нашей страны, в России наблюдается нескоординированность мер стимулирования, необоснованность сроков и объемов финансирования, повторы однотипных мероприятий, целей, задач и потенциальных результатов в разных программах. В целом, даже с учетом успешной реализации некоторых проектов, сформировавшийся механизм государственных федеральных программ поддержки малого и среднего бизнеса, оказывается недостаточно эффективным, а, поэтому необходимы поиск и разработка принципиально новых институтов и механизмов поддержки в данной сфере [1].

Российская законодательная практика по отношению к операционной среде малого и среднего бизнеса, могла бы использовать ценный опыт в улучшении нормативного регулирования и правоприменения стран ЕС. Сложная система регулирования экономики со стороны государства влечет ограничения в развитии малого и среднего бизнеса. Например, в Великобритании с целью нейтрализовать аналогичную проблему в структуре правительства в 1995 году был создан специальный отдел для оценки эффективности государственного регулирования, деятельность которого была направлена на поиск путей упрощения и рационализации существующих законов и формированию новых, адаптированных к правоприменительной практике ЕС. Это был весьма успешный опыт, так как в результате деятельности этого отдела было принято 48 правовых актов, направленных не регулирование, а точнее дерегулирование, предпринимательства в Великобритании, что

в свою очередь повлекло за собой возникновение 1,5 млн. новых компаний, 99,8 % которых приходилось на малый и средний бизнес.

В вопросах ограниченности материальных и финансовых ресурсов, которые могут быть направлены на развитие малого и среднего предпринимательства, можно посмотреть на опыт формирования ключевых направлений развития малого и среднего предпринимательства Японии и Великобритании. Практика многих стран показывает, что наиболее эффективно государственная политика в направлении развития малого и среднего бизнеса может осуществляться посредством специализированного правительственного органа, имеющего необходимые полномочия и ресурсные возможности. В качестве наиболее успешной формы государственной поддержки малого и среднего бизнеса в развитых странах признана Администрация малого бизнеса США. Особенности организационной структуры этой организации заключаются в тесном взаимодействии функциональных подразделений и управлений, осуществляющих постоянную оперативную деятельностью для реализации стратегий поддержки малого и среднего бизнеса, оказывают техническую и консультационную поддержку периферийным подразделениям этой структуры.

Зарубежный опыт также доказал эффективность использования возможностей малого и среднего бизнеса для выполнения государственного или муниципального заказа. В развитых странах созданы четкие законодательные механизмы и необходимые подразделения при органах государственной власти, которые заняты размещением на конкурсной основе государственного заказа в секторе малого и среднего бизнеса. Помимо прочего, действуют системы субконтрактации, предусматривающие для крупных компаний возможности размещения некоторой части заказа в именно в этом секторе. Для обеспечения гарантирования своевременного и качественного исполнения, предусмотрено официальное сертифицирование предприятий и составление реестров. На современном этапе в России сложилось понимание значимости ориентации на производство инновационной продукции в рамках системы госзакупок, однако пока это касается лишь крупного бизнеса.

Одним из перспективных направлений в вопросе развития малого и среднего бизнеса является кооперация с крупным бизнесом, что на сегодняшний день весьма слабо развито в нашей стране. Совершенно очевидно, что существуют неиспользованные ресурсы эффективной кооперации. Многие страны имеют опыт апробации новых товаров крупными компаниями на базе инновационных предприятий именно малого и среднего формата ведения бизнеса, а в нашей стране малый и средний бизнес слабо интегрируются в кооперационную инновационную сеть. Значимым стимулом в данном контексте должны стать гарантийные фонды, формируемые в рамках фондов поддержки малого и среднего бизнеса в регионах, активность которых следует повышать и в дальнейшем.

Список использованной литературы:

1. Кириллов А.В. Международный опыт развития малого и среднего инновационного предпринимательства и возможности его применения в российской экономике // Дис. на соискание ученой степени канд.экон.наук. Москва 2015 г.

2. Проблемы малого бизнеса в России и пути их преодоления. URL: http: // www.bibliotekar.ru / biznes - 39 / 37.htm (дата обращения 12.02.2017)

3. Галикеев Р. Н. Малое предпринимательство как элемент региональной социально - экономической системы // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2011. – № 2. – С. 53–61.

4. Смирнова Е.В., Муратова А.Р. Анализ формирования консолидированного бюджета краснодарского края в разрезе налоговых доходов Теория и практика общественного развития. 2015. № 12. С. 171 - 175.

5. Исследование бизнес - настроений владельцев малых и средних предприятий, проведенное агентством Magram Market Research, Промсвязьбанком и «Опорой России». URL: http: // rsbindex.com /

© Кононихина Е.В., 2017

УДК339.13

Д.В. Копылова
студентка Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Краснодарский филиал, г. Краснодар, Российская Федерация
научный руководитель: **Плаксин В.А.,** кандидат филологических наук,
доцент кафедры "Философия, история и право" Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации, Краснодарский филиал

МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

В условиях рынка маркетинг необходим как для тех, кто предлагает товары и услуги, так и для покупателей и клиентов. Поэтому вопрос о том, где потребителю получать наиболее подробную и правдивую информацию о том продукте, который ему интересен, очень актуален. На мой взгляд, в современном мире подходящей средой для этой деятельности являются социальные медиа.

Маркетингом в социальных медиа называют вид интернет - маркетинга, благодаря которому продвижение товаров и услуг осуществляется через социальные сети, блоги и форумы. Стоит обратить внимание, что на данный момент потребитель сам нередко выступает в качестве промоутера для компании. В социальных медиа это может проявляться в:

- оставлении положительных отзывов на сайте;
- упоминании о продавце в тексте с ссылкой;
- отметке на фото с возможностью перехода по ссылке на продавца;
- использовании геолокации при размещении фото в социальных сетях;
- использовании хэштегов, имеющих отношение данному к товару / услуге и тд.

Безусловно, подобные действия клиентов не остаются без внимания теми, кто предлагает товары и услуги: нередко для самых активных пользователей продавцы делают скидки, проводят выгодные акции и дарят подарки. Это является одним из важнейших преимуществ для потребителя в использовании социальных медиа.

К остальным преимуществам можно отнести:

- получение комплексной информации о услуге / товаре, которая складывается из ответов представителей данной организации и отзывов покупателей;
- возможность посоветовать / отговорить связываться с данным продавцом заинтересованную общественность;
- возможность постоянной связи с продавцом;
- информирование продавца о потребностях и возможностях целевой аудитории и тд.

Нередко, компании, которые делают упор на социальные медиа, а, например, не на телевидение, пытаются этим самым сократить свои затраты на рекламу. Известно, что стоимость 1 секунды на ТВ может достигать 35000 руб., а в социальных медиа за 1 обращение клиента цена доходит до 10 рублей, что, в конечном счете, безусловно, влияет на рыночную стоимость товара или услуги. В силу этих причин цена товаров и услуг, которые предлагаются, например, в социальных сетях, может быть значительно ниже, чем у тех продавцов, которые предлагают свой товар другими способами.

Но между тем, несмотря на вышеперечисленные преимущества для потребителя от маркетинга в социальных медиа продавцов товаров и услуг, существуют и недостатки такого взаимодействия, самые главные из них :

- вероятность получения сфальсифицированных или недостоверных отзывов;
- возможность разочароваться в том или ином продукте / услуге, которым пользовались ранее;
- возможность длительного ожидания ответа на вопрос;

Таким образом, мы можем сделать следующий вывод: взаимодействие с продавцами товаров и услуг в социальных сетях, блогах и форумах имеет для потребителя множество преимуществ, благодаря которым он сможет не только сэкономить на стоимости, но и обладать более эффективной обратной связью с продавцом.

Список использованной литературы:

1)Учебное пособие «Маркетинг», Фомичёва Л.М., Железняков С.С., Чаплыгина М.А., Безуглая Е.В., 2016 г.

2) Учебник по маркетингу в социальных сетях сайта ingate, Режим доступа http: // promo.ingate.ru /

3) Сайт: Биз360, Режим доступа https: // biz360.ru / materials / 380 /

© Копылова Д.В.,2017

УДК 339.378

Ю.Г. Леонова
к.э.н., доцент
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация
С.С. Шипилова
к.э.н., доцент
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ В ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ

Современный уровень развития торговли характеризуется высокой степенью интеграции традиционной и электронной форм торговли[1 - 3]. В этой связи важной задачей является использование средств Интернет в проведении программ по стимулированию продаж[4]. Рекламные компании в сети Интернет характеризуются широким охватом аудитории, при этом цена на такие рекламные компании может колебаться в достаточно широком диапазоне[5].

Покупательский выбор того или иного магазина с использованием технологий Интернет максимально упрощен, что приводит к возможности просмотра максимального числа альтернатив[6]. В этой связи задача привлечения покупателя в Интернет - торговле является более сложной, чем в традиционной торговле. Существуют различные каналы, по которым покупатели осуществляют поиск необходимой им информации в сети Интернет. В первую таким каналом являются поисковые системы. Позиция сайта в поисковой системе зависит от ряда факторов, в качестве которых необходимо отметить как внутренние, связанные с содержанием сайта, так и внешние, связанные с индексом его цитирования.

Большую роль в поиске информации играют информационные базы[7,8]. Поисковые системы, при всех преимуществах, зачастую выводят покупателю большое количество ненужной ему информации, в то время, как сайты - агрегаторы товарных предложений позволяют ему сразу получить нужную информацию. Все это приводит к тому, что покупатель имеет возможность просмотреть альтернативные предложения.

В современных условиях большое распространение получили социальные сети[9,10]. В этой связи деловой имидж торговых организаций, сложившийся в сознании конкретного покупателя, обладает большим потенциалом в стимулировании продаж.

В этой связи большим потенциалом обладают средства повышения лояльности покупателей. К таким методам можно отнести адресную рассылку тех или иных рекламных предложений (при согласии покупателя на их получение), а также использование мобильных приложений. В этом случае осуществляется непосредственный переход к предложениям магазина, минуя стадию самостоятельного входа покупателя на сайт и, соответственно, исключая стадия потенциального просмотра сайта конкурентов. Важным в электронной торговле является сложившийся имидж Интернет - магазина. Современные Интернет - технологии оказывают непосредственное влияние на деловую репутацию торговой организации. Этому способствует распространение Интернет - форумов, досок объявлений, гостевых книг.

Важным направлением развития электронной торговли является увеличение способов доставки товаров. Если изначально основным направлением развития электронной торговли являлась доставка товаров, то в настоящее время большим потенциалом обладает организация пунктов самовывоза[11]. Наличие пункта самовывоза формирует в сознании покупателя имидж Интернет - магазина, покупатель имеет возможность как ознакомится с товаром до его приобретения, так и предъявлять претензии при его дальнейшей эксплуатации.

Большое влияние на имидж торговой организации оказывает ее местоположение [12]. Расположение пункта самовывоза на территории крупных торговых центров формирует в сознании покупателя положительную репутацию, в то время как расположение в подвальных помещениях, без должного ремонта – отрицательную.

Важным в повышении лояльности покупателей является повышение качества торгового обслуживания[13]. Зачастую Интернет - магазины указывают привлекательные сроки выполнения заказа, доставки товаров – однако не выполненный в срок заказ ведет к потере лояльности покупателей.

В заключение необходимо отметить важную роль деловой репутации в электронной торговле.

Список использованной литературы:

1. Дыганова Р.Р., Иванов Г.Г. Классификация организаций электронной розничной торговли. В сборнике: Современные проблемы развития техники, экономики и общества Материалы I Международной научно - практической заочной конференции. 2016. С. 171 - 173.

2. Никишин А.Ф., Алексина С.Б. Интеграция электронной и традиционной форм в современной торговле. В сборнике: Современные концепции развития науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 105 - 108.

3. Перельман М.А. Проблемы розничной торговли в Российской Федерации. В сборнике: Эволюция современной науки. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2017. С. 105 - 107.

4. Nikishin A.F., Ivanov G.G. Stimulation of sales in electronic trading. Humanities and Social Sciences in Europe: Achievements and Perspectives 9th International symposium. 2016. С. 306 - 308.

5. Ilyashenko S.B., Lebedeva I.S. Main directions of increase in efficiency of electronic commerce. В книге: Actual problems of the humanities Monograph. Editor by K. Vítková. Vienna, 2016. С. 69 - 80.

6. Perelman M. Myths of the market. Economics and the environment // Organization & Environment. 2003. Т. 16. № 2. С. 168 - 226.

7. Бойкова А.В., Никишин А.Ф. Информационные базы как средство повышения эффективности электронной торговли // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. Т. 9. № 4. С. 16 - 19.

8. Лебедева И.С. Электронное сетевое взаимодействие как решающий фактор развития современного бизнеса в сфере обращения // Проблемы экономики и менеджмента. 2016. № 11 (63). С. 47 - 50.

9. Ильяшенко С.Б. Социальные сети internet как инструмент повышения эффетивности электронной торговли. Закономерности и тенденции формирования системы финансово - кредитных отношений Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 105 - 107.

10. Майорова Е.А., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Социальные сети в деятельности розничных торговых организаций // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. № 3 (16). С. 57 - 67.

11. Никишин А.Ф., Панкина Т.В., Шипилова С.С. Услуга самовывоза как фактор развития электронной торговли // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 10 (50). С. 36 - 39.

12. Перельман М.А. Факторы развития российского рынка недвижимости в современных условиях. В сборнике: Современная наука: теоретический и практический взгляд. Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 4 - х частях. 2016. С. 258 - 260.

13. Депутатова Е.Ю. Качество и культура обслуживания как факторы конкурентоспособности розничного торгового предприятия // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. Т. 9. № 3. С. 76 - 79.

© Ю.Г. Леонова, С.С. Шипилова, 2017

УДК 336.7

А. М. Мазуренко
студент экономического факультета
Поволжский государственный технологический университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

МЕТОДЫ БОРЬБЫ С ИНФЛЯЦИЕЙ В РОССИИ

Как известно, инфляция – это обесценение денежных средств.

Внешним проявлением инфляции являются высокие цены. Постоянно поднимающиеся цены снижают объем товаров, которые можно приобрести.

Инфляция приводит к снижению реальных доходов населения страны, большому росту цен на товары и услуги.

С явлением инфляции наша страна столкнулась в конце XX века. Она проявилась при распаде Советского Союза и продержалась при переходе страны к рыночной экономике.

К главным причинам инфляции можно отнести:

- Неэффективная, слаборазвитая экономика страны.
- Приток иностранной валюты.
- Высокие процентные ставки по налогообложению.
- Монополизация рынков.

Регулирование денежных факторов в России на среднесрочную перспективу предусматривает проведение консервативной денежно - кредитной политики, которая регулирует денежное предложение в соответствии с реальным денежным спросом хозяйственного оборота в зависимости от величины ВВП. Необходимо регулировать денежное предложение, сокращать валютный компонент эмиссии и увеличивать денежное предложение за счет рефинансирования банковской системы.

К немонетарным факторам инфляции относится регулирование заработной платы и доходов, которые превышают рост производительности труда. Для избегания роста инфляции в России следует следить за ростом заработной платы, координируя ее с учетом производительности труда.

Для улучшения экономического роста нужно производить изменения, вводить поправки в работу банковской системы в целом. Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие действия:

- Рефинансирование коммерческих банков.
- Снижение рисков в банковской системе.
- Стимулирование конкурентоспособности российских коммерческих банков.
- Повышение качества контроля за банковской деятельностью.

В настоящее время зарубежных товаров на прилавках российских магазинов очень много. Цены на данные товары высокие. Существует острая потребность в товарах собственного производства, которые были бы дешевле и не уступали по качеству зарубежным аналогам.

Для осуществления вышесказанного, необходимы инвестиции и кредиты для восстановления производства. При этом товары должны производиться в соответствии со

спросом потребителей. При выполнении этих условий сможет повыситься товарное обеспечение рубля.

На сегодняшний момент инфляция является одной из главных проблем в современной России и тому есть подтверждение в лице затяжного кризиса. В такой ситуации необходимо выстраивать систему сдерживания инфляции. Для этого необходимо выполнить решить следующие задачи:

- Постепенный и поступательный рост в сфере экономики.
- Поднятие собственного производства, применение инновационных путей решений проблем в реанимации производственных мощностей.
- Повышение качества кадров.
- Сдерживание российского капитала в пределах своей страны.
- Вывод собственного производства на мировой рынок, учитывая собственные интересы.

Список использованной литературы:

1. Антиинфляционная политика России: [Электронный ресурс] – - Режим доступа: http: // www.grandars.ru / student / ekonomicheskaya - teoriya / antiinflyacionnaya - politika.html.

2. Климович, В. П. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. / В. П. Климович. – 3 - е изд., перераб. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА - М, 2008.

3. Михайлова О.М., Родионова Е.В. Инфляция и антиинфляционная политика в России [Электронный ресурс] // Научно - методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 26. – С. 586 - 590. – Режим доступа: http: // e - koncept.ru / 2016 / 46918.htm.

© А.М. Мазуренко, 2017

УДК 336

О. А. Малюгина
Студент V курса
Югорский Государственный Университет
г. Ханты - Мансийск, Российская Федерация
Научный руководитель: Л.С Хромцова
к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент»
Югорский Государственный Университет
г. Ханты - Мансийск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГОРОДСКИЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ СЕТИ»)

Аннотация: В статье проведен анализ ликвидности и платежеспособности предприятия, представлены все необходимые расчеты, предложены варианты по улучшению платежеспособности предприятия.

В современных условиях организации действуют при высокой динамичности экономических процессов, существенной неопределенности в выборе наиболее

эффективных направлений развития, значительном воздействии на параметры организации факторов внешней среды. Это приводит к резкому увеличению роли анализа и оценки платежеспособности организации.[1, с.35]

Один из самых важных показателей характеризующих финансовое состояние является платежеспособность, т.е. способность предприятия своевременно и в полном объеме погашать свои платежные обязательства.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов т.е. времени, необходимого для превращения в денежную наличность.[2, с.184]

Под ликвидностью организации понимают способность быстро и с минимальным уровнем финансовых потерь преобразовать свои активы (имущество) в денежные средства, что по времени соответствует сроку погашения обязательств.

Понятия платежеспособность и ликвидность очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности зависит платежеспособность организации. В то же время ликвидность характеризует не только текущее состояние организации, но и дает возможность оценить перспективы развития в будущем.

Проанализируем ликвидность баланса и платежеспособность ПАО «Городские электрические сети» по данным его бухгалтерской финансовой отчетности за 3 года.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения

Все активы организации группируются в зависимости от степени ликвидности, выделяя четыре группы: наиболее ликвидные активы (A_1); быстро реализуемые активы (A_2); медленно реализуемые активы (A_3) и труднореализуемые активы (A_4).

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты: наиболее срочные обязательства ($П_1$); краткосрочные пассивы ($П_2$); долгосрочные пассивы ($П_3$) и постоянные пассивы ($П_4$)

Для определения ликвидности баланса рассчитаем значение показателей из приведенных групп по активу и пассиву, занеся данные в таблицу 1.

Таблица 1 – Анализ ликвидности баланса ПАО «Городские электрические сети».

Актив	Значение показателя, тыс.р.			Пассив	Значение показателя, тыс.р.		
	2013г.	2014г.	2015г.		2013	2014	2015
А1	558	2 040	83 332	П1	1 238 114	1 138 230	367 868
А2	444 747	410 489	516 164	П2	348	47 594	24 556
А3	1 497 724	441 422	555 099	П3	874 272	848 574	915 581
А4	1 445 986	3 070 729	2 939 653	П4	1 276 281	1 479 793	2 270 079
БАЛАНС	3 389 015	3 514 191	3 578 084	БАЛАНС	3 389 015	3 514 191	3 578 084

Бухгалтерский баланс является абсолютно ликвидным, если выполняются следующие соотношения: $А1 \geq П1$, $А2 \geq П2$, $А3 \geq П3$, $А4 \leq П4$.

Проанализировав данные таблицы 1, можно сделать вывод о том, что бухгалтерский баланс в период с 2013 по в 2015 гг. не является абсолютно ликвидным, на протяжении всего анализируемого периода не выполняется первое и четвертое неравенство, а в 2014 и 2015 гг. не соблюдалось еще и 3 неравенство. Несоблюдение первого неравенства свидетельствует о том, что у ПАО «Городские электрические сети» недостаточно денежных средств для погашения кредиторской задолженности. Невыполнение какого - либо из первых трех неравенств автоматически приводит к невыполнению четвертого неравенства, это свидетельствует о том, что ПАО «Городские электрические сети» имеет недостаточно устойчивое финансовое положение.

Для более детального анализа платежеспособности организации, рассчитаем следующие коэффициенты: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности, полученные данные занесем в таблицу 2.

Таблица 2 – Оценка платежеспособности предприятия.

Наименование	Абсолютное значение финансовых коэффициентов.		
	2013г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент текущей ликвидности	0,388	0,375	1,680
Коэффициент быстрой ликвидности	0,360	0,350	1,582
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,001	0,002	0,219

Более наглядно показатели оценки платёжеспособности предприятия ПАО «Городские электрические сети» за 2013 - 2015 гг. представлены на рисунке 1.

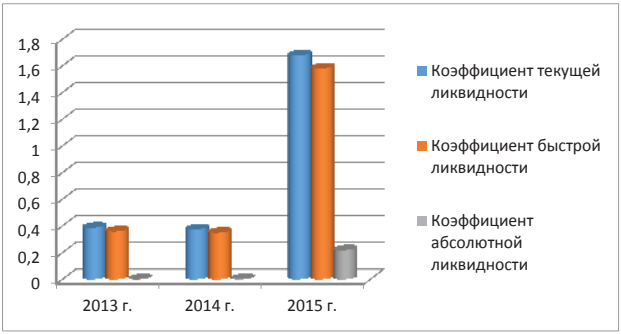

Рисунок 1 .Динамика показателей ликвидности.

Коэффициент текущий ликвидности в 2013 и 2014 гг. составил 0,388 и 0,375 соответственно, в 2015 г коэффициент увеличился на 448 % и составил 1,680. Нормальным значением для данного показателя считаются значения от 1 до 3. В 2013 и 2014 гг данный коэффициент был ниже нормы. Это свидетельствует о том, что организация не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. В 2015 году значение коэффициента соответствовало норме, что говорит о высокой платежеспособности ПАО «Городские электрические сети», т.е. предприятие может устойчиво расплачиваться с краткосрочными обязательствами.

Коэффициент быстрой ликвидности в 2013 году составил 0,360, в 2014 году произошло незначительное снижение данного коэффициента на 0,010 или (2,8 %) значение которого составило 0,350, а в 2015 году коэффициент быстрой ликвидности увеличился в 4,5 раза и составил 1,582. Нормальным считается значение от 0,7 до 1,5. В 2013 и 2014 гг коэффициент быстрой ликвидности был ниже нормы, что свидетельствует о том, что ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а это значит, что существует риск неплатежеспособности. В 2015 году коэффициент соответствовал норме, что свидетельствует о значительном уровне накопления высоколиквидных активов и отсутствия риска неплатежеспособности.

Рассчитав коэффициент абсолютной ликвидности, значения которого в 2013 году равно 0,001, в 2014 г - 0,002 мы можем сделать вывод о том, что организация неспособна погасить свои текущие обязательства за счет ликвидных оборотных активов, так как рекомендуемое значение для данного показателя составляет от 0,2 до 0,5. В 2015 году коэффициент абсолютной ликвидности составил 0,219, следовательно, мы можем сделать вывод о том, что только в 2015 году коэффициент ПАО «Городские электрические сети» соответствовал норме, что говорит о способности предприятия к быстрому погашению текущих обязательств за счет денежных средств.

В целом за анализируемый период платежеспособность предприятия ПАО «Городские электрические сети» в 2015 году резко возросла, по сравнению с предыдущими периодами, за счет снижения кредиторской нагрузки, увеличения дебиторской задолженности и за счет краткосрочных финансовых вложений.

На основании проведенного финансового анализа можно сделать вывод о том, что деятельность предприятия показывает положительную тенденцию по многим показателям, но имеются и отрицательные моменты, поэтому предприятию необходимо принять следующие меры по их устранению:

- разработать мероприятия по снижению дебиторской задолженности, с помощью использования приемов ускорения востребования и погашения дебиторской задолженности («В новый год без долгов» - в период акции потребитель может оплатить просроченную задолженность за электроэнергию без пени); реализации мер по ограничению и отключению потребителей - неплательщиков; разработки условий продаж энергии, обеспечивающих ее гарантированную оплату потребителем (заключение договоров с авансовыми платежами)
- увеличить прибыль за счет наращивания объемов продаж, привлекая новых потребителей и расширяя границы рынка сбыта;
- уменьшить долгосрочные обязательства, преобразовав их в краткосрочные;
- увеличить собственный капитал за счет внутренних источников финансирования: с помощью рационального использования прибыли, сдачи имущества в аренду; и внешних источников – дополнительная эмиссия акций.

Список использованной литературы.

1. Журова Л.И. Механизм формирования финансовой стратегии предприятия // Л.И. Журова // Финансы и кредит. – 2011. - № 6 (438). – С. 36 - 45.

2. М.С. Чеботарева. Анализ и оценка ликвидности баланса и платежеспособности предприятия // М.С. Чеботарева // Молодой ученый. – 2012. - №4. - С.184 – 186.

3. Бухгалтерский (финансовая) отчетность ПАО «Городские электрические сети» НИЖНЕВАРТОВСК за 2013 - 2015 гг.

© О. А. Малюгина, 2017

УДК 338.984

С.Н. Марданов
Студент гр. МЭК13 - 15 кафедры экономики и управления на предприятии нефтяной и газовой промышленности ФГБОУ ВПО УГНТУ

АНАЛИЗ СЕГМЕНТА БУРЕНИЯ РОССИЙСКОГО НЕФТЕСЕРВИСА

Нефтегазовый сервис объединяет компании самого широкого спектра действий, начиная от геофизической разведки и оценки запасов углеводородов до комплексного операторского обслуживания месторождений, ремонтных и внутрискважинных работ.

Территория России расположена в нескольких климатических зонах и охватывает и сушу, и значительные водные пространства. Российские нефтесервисные компании, специализирующиеся на геофизической разведке, владеют методами 2D и 3D сейсморазведки, способны исследовать прибрежный шельф и глубины океана. Нефтесервисные компании проводят бурение и заканчивание скважин, осуществляют проведение профилактических и ремонтных работ на месторождениях и таких сложных операций, как гидроразрыв пласта.

Как правило, сервисные компании специализируются на каком - то одном виде работ, универсальные встречаются редко (рисунок 1). Нефтегазовый сервис – едва ли не последний оплот среднего и малого бизнеса в топливно - энергетическом комплексе, а это означает, что такие компании функционируют на грани бизнес - риска. Работа без посредников, непосредственные, живые контакты с крупными монополистами нефтегазовой отрасли - вот единственная возможность для успешной деятельности таких компаний в условиях современной экономической ситуации.

Стоит отметить, что большая часть крупных универсальных компаний на российском рынке нефтесервисных услуг – международные, имеющие в своей основе иностранный капитал. Рассмотрим их более подробно:

- Бейкер Хьюз - третья по величине нефтегазовая сервисная компания в мире после Schlumberger и Halliburton. В перечень услуг компании входит бурение, оценка запасов, обустройство месторождений и т. д. Компания работает более чем в 90 странах мира. Вместе с тем, компания по итогам 2015 г. зафиксировала убыток в 1,967 миллиарда долларов против прибыли в 1,719 миллиарда долларов за 2014 год, сообщает компания.

Разводненный убыток на акцию за указанный период составил 4,49 доллара против прибыли в 3,93 доллара годом ранее. Выручка снизилась на 36 % - до 15,74 миллиарда долларов.

Чистый убыток компании по итогам четвертого квартала составил 1,03 миллиарда долларов против прибыли в 663 миллиона долларов годом ранее. Разводненный убыток на акцию составил 2,35 доллара против 1,52 доллара прибыли годом ранее. Аналитики ждали убытка на уровне 0,1 доллара на акцию. Выручка по итогам октября - декабря 2015 года снизилась на 49 % - до 3,39 миллиарда долларов.

В настоящее время компания находится в стадии слияния с другой крупнейшей нефресервисной компанией – Halliburton.

- Weatherford - швейцарская нефтесервисная компания. Компания специализируется на производстве и поставках нефтедобывающего оборудования и предоставлении сервисных услуг нефтегазовым предприятиям более чем в 100 странах.

В августе 2007 компания приобрела долю (менее 30 %) в российской группе «Борец» (специализируется на производстве и обслуживании нефтедобывающего оборудования). Weatherford имеет филиалы в России, в таких городах как Москва, Санкт - Петербург, Астрахань, Ижевск, Ноябрьск, Усинск, Самара, Оренбург, Нижневартовск, Луховицы, Южно - Сахалинск, Нефтеюганск, Бузулук, Красноярск, Иркутск, Нягань, Пыть - Ях, Бугульма, Уфа. В 2014 г. компания продала свои российские и венесуэльские активы НК Роснефть.

На рынке также представлены и российские универсальные компании:

- ГК Интегра (комплексные нефтесервисные решения)
- АО Таргин (бурение, КРС, механосервис и транспортные услуги)

В результате секторальных санкций со стороны США и ЕС высокотехнологичные операции (шельф, сланцы) в нефтесервисе стали закрытыми для использования в России иностранными сервисными компаниями. Санкции могут заставить их приостановить деятельность в нашей стране, что приведет к замедлению темпов освоения новых проектов, а также снизит эффективность добычи.

Краткосрочно влияние на российские нефтесервисные компании будет весьма незначительным (традиционные месторождения, традиционные технологии). Российские игроки нефтесервисного рынка получают как новые возможности для роста, так и столкнутся с новыми угрозами, что требует пересмотра стратегий развития.

Специализированные компании представлены на российском рынке в основном компаниями с национальным капиталом, при этом большая часть из них относится к среднему бизнесу. Стоит отметить, что специализированные компании в большинстве своем – дочерние общества нефтедобывающих компаний, образованным выведением

непрофильных подразделений из состава добычи в отдельные предприятия (Башнефтегеофизика, Роснефть - Бурение, Коминефтегеофизика и т. д.).

Сравнительный анализ крупнейших представителей универсальных и специализированных нефтесервисных компаний в сфере бурения скважин представлен в таблице 1.

Показатель (по состоянию на 31.12.2015)	Буровая компания Евразия	Группа компаний Интегра
Виды деятельности	Общество осуществляет полный комплекс технологических работ до сдачи скважин: - строительство поисковых, разведочных и эксплуатационных скважин; - бурение горизонтальных и наклонных скважин; - бурение нефтяных скважин на равновесие и депрессии; - освоение и испытание эксплуатационных и разведочных скважин; - капитальный и текущий ремонт скважин; - бурение вторых стволов из ранее пробуренных и обсаженных скважин; - внедрение новых технологий и инженерное сопровождение бурения скважин.	ГК Интегра оказывает сервисные услуги нефтяным компаниям – бурение, ремонт скважин, геофизические исследования. В состав компании входит Всероссийский научно - исследовательский и проектно - конструкторский институт буровой техники. Бизнес компании разделен на функциональные бизнес - блоки: - бурение, КРС, ИУП; - Технологические сервисы; - Геофизика; - Машиностроение.
Основные технико - экономические показатели деятельности:		
Выручка, млн. руб. без НДС	60 811	35 723
Себестоимость, млн. руб. без НДС	52 108	32 275
Прибыль до налогообложения, млн. руб.	13 065	233

Чистая прибыль, млн. руб.	10 514	186
Объем проходки, тыс. м	4 078	288
Производственные мощности буровых компаний, тыс. м	133	38
Количество буровых бригад, бр.	77	28
Количество буровых установок, шт.	191	46
Проходка в бурении на 1 буровую бригаду, тыс.м / бр.	53	10,4

Российский рынок бурения четко делится на открытый сектор, в котором работают независимые нефтяные компании (примерно 56 % по проходке), и на закрытый сектор, где бурение осуществляют собственные буровые подразделения добывающих компаний и буровые подрядчики с ними аффилированные. Абсолютным лидером в открытом секторе является БК «Евразия», которая в 2015 г. выполнила 22,7 % от общего объема проходки в России, пробурив 4,25 млн. м.

В закрытом секторе остается «Сургутнефтегаз», доля которого по объему проходки в 2015 г. – 24,5 % (4,7 млн. м). При этом основной объем бурения компания осуществляет собственными буровыми подразделениями. Этим компания отличается от менее консервативных компаний (например «ЛУКОЙЛ»), которые уже давно вывели свои буровые активы на рынок.

Также на нефтесервисном рынке выделяют моно - компании, то есть ориентированные на одно направление нефтесервисных услуг и мульти - компании – охватывающие несколько сфер нефтесервиса.

Ярким представителем моно - компании является Бурования компания Евразия, мульти – группа компаний Интегра. Проведем сравнительный анализ эффективности их присутствия на рынке бурового оборудования (бурения).

Стоит отметить, что в периоде, предшествующем анализируемому, ГК Интегра сталкивалась с рядом проблем, что сказывалось на ее финансовом результате в 2010 - 2013 гг. компания получила чистый убыток. Однако, после кризиса 2014 - 2015 гг. и резкой девальвации рубля ее финансовый результат улучшился, что позволило компании в 2015 г. сконсолидировать небльшую прибыль (232 млн. руб.). Буровая компания Евразия, ориентированная исключительно на российский нефтегазовый сектор сформировала за аналогичный период 10 514 млн. руб.

Вместе с тем, основные технико - экономические показатели обеих компаний сопоставимы можно подвергнуть сравнительному анализу.

БК Евразия занимает более устойчивое положение на буровом сегменте рынка нефтесервисных услуг, как за счет большего количества пробуренных метров проходки (4078 против 288 тыс. м), так по эффективности использования производственных мощностей (53 против 10,4 тыс. м проходки на 1 буровую бригаду). ГК Интегра для

успешной работы на рынке бурения необходимо акцентировать внимание не на наращивании производственных мощностей, а на более эффективное использование уже имеющихся и увеличении производительности труда как в расчете на 1 бригаду, так и на одного работника.

Проведенный сравнительный анализ говорит о более успешном положении на рынке моно - компаний, ориентированных на один сегмент нефтесервисного рынка. С другой стороны, диверсификация бизнеса актуальна в случае нестабильных развивающихся рынков, что про нефтесервисный рынок в российской нефтедобывающей отрасли сказать уже нельзя.

Дифференциация рынка нефтесервиса в России возможна не только по доле рынка, специализации компании или участию ее в одном или нескольких его сегментах. Реалии российского нефтесервиса таковы, что ряд компаний – 100 % зависимые дочерние общества нефтедобывающих компаний, ориентированных только на конкретного заказчика – материнскую компанию. Нередко эти нефтесервисы были выделены из структуры материнской компании и образованы их ее подразделений, при этом зачастую являясь убыточными, либо дотационными нефтедобывающей компанией (путем выдачи займов, увеличения уставного капитала и т. д.). Рассмотрим несколько примеров:

1. ПАО АНК «Башнефть». В периметр компании входит целый ряд дочерних предприятий, разделенных на несколько блоков: Разведка и добыча, Переработка, Коммерция, Нефтесервисные активы др. В блок Нефтесервисные активы относятся:

- ООО «Башнефть - Бурение»;
- ООО «Уфимское управление подземного капитального ремонта скважин»;
- ООО «Башкирское управление ремонта скважин»;
- ООО «Октябрьский завод нефтепромыслового оборудования»;
- ООО «Нефтекамский завод нефтепромыслового оборудования»;
- ООО «Автотранспортное управление «Башнефть»;
- ООО «Октябрьское управление технологического транспорта»;
- ООО «Арланское управление технологического транспорта»;
- ООО «Арланское управление содержания промысловых дорог»;
- ООО «Трансхим»;
- ООО «Янаульское управление «Нефтестроймонтаж».

Перечисленные предприятия предоставляют услуги в области бурения, текущего и капитального ремонта скважин, производства нефтепромыслового оборудования и механосервиса, а также транспортные и строительные услуги.

2. ПАО НК Роснефть. В периметре компании также несколько блоков:

- ООО «РН - Бурение» - создано в марте 2006 года в результате консолидации сервисных активов НК «Роснефть».

Общество осуществляет деятельность по бурению нефтяных и газовых эксплуатационных и разведочных скважин.

Общество обладает одной из самых разветвленных филиальных сетей в России среди буровых компаний, работающих в Российской Федерации (10 филиалов).

Регионы деятельности Общества:

- Ханты - Мансийский автономный округ — Югра (Нефтеюганский филиал)
- Ямало - Ненецкий автономный округ (Губкинский филиал)

- Республика Коми (Усинский филиал)
- Краснодарский край (Краснодарский филиал)
- Красноярский край (Восточно - Сибирский филиал)
- Иркутская область (Иркутский филиал)
- Сахалинская область (Сахалинский филиал)
- Чеченская республика (Грозненский филиал)
- Оренбургская область (Оренбургский филиал)
- Ханты - Мансийский автономный округ — Югра (Нижневартовский филиал)

Парк буровых установок ООО «РН - Бурение», с учетом созданного Нижневартовского филиала, составляет 257 единиц.

Количество буровых бригад — 211 (в т.ч. бригад ЗБС — 31).

- ООО «РН - ГРП» - сервисное предприятие, оказывающее услуги по гидравлическому разрыву пласта (ГРП), тампонажные работы, кислотные, азотные обработки, а также технологические решения с использованием ГНКТ для нефтегазовой отрасли. Компания была основана в 2000 г. и выросла в одну из крупнейших российских нефтесервисных компаний. Производственная деятельность Компании сосредоточена в Западной и Восточной Сибири .

Ключевыми моментом стратегии ООО «РН - ГРП» является предоставление высококачественных технологических решений, направленных на повышение экономической и производственной эффективности деятельности Дочерних обществ ПАО «НК «Роснефть».

- ООО «РН - Сервис» - является комплексной компанией и аккумулирует в себе несколько направлений нефтесервиса – блоки ТКРС, транспорт и ремонт НПО. Данная компания была образована в 2014 г. на базе непрофильных компаний и активов дочерних обществ НК Роснефть.

Стоит отметить, что вышеперечисленные примеры являются наиболее яркими, но не исчерпывающими. Большинство нефтедобывающих компаний стремится оптимизировать расходы на добычу нефти и снизить удельную себестоимость добычи 1 тн нефти. разветвленная дочерняя структура и вывод непрофильных активов в отдельные предприятия с сохранением контроля над их деятельностью позволяют повысить эффективность работы бизнеса. Исключением в данном случае является Сургутнефтегаз, который аккумулирует все вспомогательные подразделения в структуре компании.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Буренина И.В., Батталова А.А., Гамилова Д.А., Алексеева С.В. Мировая практика управления энергоэффективностью // Интернет - журнал Науковедение. 2014. № 3.

2. Буренина И.В., Бирюкова В.В., Зац С.А. Повышение экономической эффективности деятельности нефтегазодобывающего предприятия (теория и методология. - СПб.: Недра, 2010.

3. Буренина И.В. Механизм формирования программы повышения экономической эффективности деятельности нефтегазодобывающего предприятия // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2011. №2.

4. Гамилова Д.А. Факторы, определяющие тенденции и направления инвестиционной деятельности в нефтегазодобыче / Гамилова Д.А., Буренина И.В. // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2010. № 5.

5. Гамилова Д.А. Управление фондом скважин на основе комплексной оценки эффективности эксплуатации / Гамилова Д.А. Буренина И.В. // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. 2007. № 1.

6. Гамилова Д.А. Экономическое обоснование принятия решений по управлению бездействующим фондом скважин / Гамилова Д.А. Буренина И.В., Захарова И.М. // Записки Горного института. 2014. Т. 208.

7. Буренина И.В. Инвестиции в минерально - сырьевую базу нефтегазодобывающих компаний / Гамилова Д.А. Буренина И.В. // Экономика и управление: научно - практический журнал. 2010. № 2.

8. Антропова А.С., Павловская А.В. Формирование эффективного рынка нефтегазового сервиса: мировой и отечественный опыт. 2016.

© С.Н. Марданов

УДК 339.13

Моисеев А.В.,
к.э.н., доцент кафедры
управления и маркетинга
Мусиенко В.Ю.
магистрант 2 курса
экономического факультета
Кубанский ГАУ имени И.Т. Трубилина
г. Краснодар, Российская Федерация

МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА – ОБЕСПЕЧЕНИЕ СПРОСА НА РАБОЧИЕ МЕСТА

Маркетинг персонала, его задача - обеспечение спроса на рабочие места на данном предприятии со стороны наиболее подготовленных людей, в первую очередь высококвалифицированных специалистов и менеджеров[10, с.402]. При этом маркетинг бывает как внешний, ориентированный на привлечение работников со стороны, так и внутренний, предполагающий побуждение собственных лучших работников к профессионально - должностному росту и занятию наиболее важных для организации рабочих мест[2, с.108].

Подбор, оценка, отбор и принятие на работу сотрудников определяется растущей стоимостью рабочей силы и повышением требований к работнику[4, с. 391]. Неслучайно, например, в Японии на отбор одного кандидата затрачивается до 48 часов рабочего времени, в США - до 16 - 18 часов.

Адаптация, обучение и повышение квалификации работников, их развитие. Сегодня на передовых фирмах профессиональное развитие превратилось по существу в непрерывный процесс, продолжающийся в течение всей трудовой жизни человека[5, с. 126].

Мотивация персонала означает побуждение работников к добросовестному и инициативному труду, реализации организационных целей[6, с. 168]. Мотивация достигается, прежде всего, благодаря обеспечению совпадения организационных и личных целей[1, с.85].

Организация рабочего места, позволяющая оптимально использовать потенциал сотрудника и дающая ему возможность проявить себя в трудовой деятельности[9, с. 39]. Эта функция учитывает различные факторы, влияющие на экономическую и социальную эффективность работника: его квалификацию и индивидуальные качества, технику и технологию, служебное помещение, всю рабочую ситуацию[3, с. 591].

К внешним регуляторам деятельности по совершенствования маркетинга персонала относят государство и, прежде всего, те его органы, которые принимают законы, регулирующие сферу трудовых отношений; ассоциации предпринимателей, вырабатывающие рекомендации в области управления, в т. ч. управления персоналом; собственники предприятия (как частные лица, так и ассоциации), нередко устанавливающие особые правила в области управления персоналом[7, с. 121]. Так, на некоторых предприятиях, принадлежащих религиозным организациям, принципы управления персоналом и взаимоотношений между сотрудниками, в целом находясь в рамках трудового и социального права, значительно отличаются от соответствующих принципов и норм светских организаций[8, с. 110].

Список использованной литературы:

1. Логвинов А.В., Логвинов В.А., Шевченко А.Г., Записоцкий Д.Н., Моисеев А.В., Моисеев В.В. Экономическая эффективность производства сахарной свеклы по вариантам основной обработки почвы. Успехи современного естествознания. 2016. № 3 - 0. С. 85 - 89.

2. Меняйлова В.И., Дьяков С.А. Государственное регулирование АПК. В сборнике: Прорывные научные исследования как двигатель науки. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 108 - 113.

3. Моисеев А.В., Моисеев В.В. Анализ уровня конкурентоспособности современных аграрных предприятий. В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса отв. за вып. А. Г. Кощаев. 2016. С. 591 - 592.

4. Моисеев А.В., Моисеев В.В. Совершенствование рынка семян как эффективный способ применения маркетинговых решений. Фундаментальные исследования. 2016. № 5 - 2. С. 391 - 394.

5. Моисеев А.В., Моисеев В.В., Евланов Д.Е. Факторы и резервы роста экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 7 - 1 (91). С. 126 - 127.

6. Моисеев В.В., Моисеев А.В. Анализ маркетинговой деятельности сельскохозяйственного предприятия (на примере ФГУП РПЗ «Красноармейский» Краснодарского края. Фундаментальные исследования. 2016. № 9 - 1. С. 168 - 171.

7. Моисеев В.В., Евланов Д.Е. Оценка эффективности программно - целевого метода государственного регулирования агропромышленного комплекса региона. В сборнике:

Проблемы формирования единого научного пространства. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 121 - 123.

8. Моисеев В.В., Моисеев А.В., Логвинов А.В., Мищенко В.Н., Логвинов В.А., Шевченко А.Г., Шувалов А.А. Продуктивность гибридов производства сахарной свеклы по срокам уборки корнеплодов. Успехи современного естествознания. 2016. № 8 - 0. С. 110 - 113.

9. Моисеев В.В., Осмоловская М.С. Эффективная инвестиционно - инновационная деятельность – залог интенсивного развития растениеводства. АПК: Экономика, управление. 2015. № 6. С. 39 - 45.

10. Моисеев В.В., Путылин В.И., Моисеев А.В. Целевой ориентир инновационного развития конкурентоспособной экономики Краснодарского края. Фундаментальные исследования. 2016. № 2 - 2. С. 402 - 405.

© Моисеев А.В., 2017
© Мусиенко В.Ю., 2017

УДК 339.138+316.77

А.А. Мышанский
к.и.н., доцент
Новосибирский государственный педагогический университет
г. Новосибирск, Российская Федерация

СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ТОРГОВОЙ МАРКИ

Стимулирование сбыта – вид маркетинговых коммуникаций, инструмент продвижения, обозначающий комплекс мероприятий, направленный на рост потребительской активности на всем маршруте движения товара от изготовителя через каналы сбыта к потребителю с целью ускорения сбыта товаров. В основе данных мероприятий – краткосрочное увеличение продаж путем предоставления покупателю (как конечному потребителю, так и розничному продавцу) определенной выгоды. [2, с. 199 - 200.]. Различные аспекты формирования имиджа освещались отечественными авторами [1]. Е.А. Поддячая и А.В. Харламов касались проблематики в аспекте формирования репутации организации [3]; А.Г. Сабадаш – в контексте коммуникативного потенциала выпускников вузов [4]. Большинство авторов рассматривают стимулирование сбыта как вид коммуникационной активности, приносящий непосредственный маркетинговый эффект, а не как инструмент построения имиджа торговой марки.

При формировании имиджа торговой марки с помощью инструментов стимулирования сбыта определяющим является качество его реализации. Нами был разработан универсальный алгоритм проведения рекламных мероприятий с использованием инструментов стимулирования сбыта, направленных на формирование имиджа торговой марки. Рассмотрим каждый из этапов разработанного алгоритма подробнее.

Первый подготовительный этап алгоритма – «**Условия**».

На данном этапе для любой торговой марки, прежде чем приступать к каким - либо действиям, необходимо ответить на вопросы: «зачем?», «почему?» и «с помощью чего?» необходимо действовать. Цель этапа – выявить условия, при которых формирование имиджа торговой марки средствами стимулирования сбыта в принципе, целесообразно.

При благоприятном решении на первом этапе наступает второй и одни из основных этапов алгоритма – **«Первая встреча».** Данный этап разработанного алгоритма характеризуется двумя основными моментами: визуальной идентификацией торговой марки и ее контактором.

Под визуальной идентификацией понимается целая система приемов (графических, цветовых, пластических, акустических, видео и др.), обеспечивающих единый образ всем конечным продуктам данной торговой марки и мероприятиям; улучшающих восприятие и запоминаемость потребителем не только товаров фирмы, но и всей ее деятельности; а также позволяющих отличить одну торговую марку от конкурентов.

Контактор – это первое (по времени) лицо от торговой марки, с которым контактирует потребитель. В обязанности контактора входит представление интересов торговой марки на всех этапах взаимодействия с потребителем. Он должен донести до потребителя ценности, миссию марки, отразить ее особенности через свое общение с потребителем и свой внешний вид.

Третьим этапом алгоритма является **«Презентация»**. Данный этап алгоритма разработан с целью помочь потребителю сориентироваться в представленном выборе, а также оценить продукт, услугу конкретной торговой марки.

Этап «Презентация» имеет две основные задачи.

1. Познакомить потребителя с компанией, ее продуктами, услугами, ведь большинство людей покупают, в основном, знакомую им продукцию и обращают больше внимания на ее рекламу.

2. Завоевать симпатию и закрепить созданное впечатление, добившись лояльности потребителя с помощью интерактивного взаимодействия с потребителем.

Для достижения этих целей используются уже выбранные на первом этапе алгоритма («Условия») инструменты стимулирования сбыта в единой системе мероприятий, которые будут взаимосвязаны одной идеей, концепцией и направлены на решение задач и достижение целей рекламной кампании.

Четвертым и последним из основных этапов алгоритма является «**Эффект “Дома”**». Этот этап можно охарактеризовать как *последействие*.

На данном этапе заканчиваются все контакты и взаимодействия потребителя с торговой маркой и очень важно оставить «в руках» у потребителя что - то о компании, что - то, что он унесет в свое личное пространство, домой.

Благодарность компании или подарок потребителю может решить сразу две задачи.

1. Стимулировать потребителя на пробную покупку продукта или услуги.

2. Вписать частичку компании в повседневную жизнь потребителя, сделав постоянное напоминание об организации, ее продуктах и услугах.

При разработке и подготовке мероприятий по стимулированию сбыта в целях формирования имиджа торговой марки надо руководствоваться тем, что частичка

компании – это не только брендированый элемент в естественной среде обитания потребителя (дома), но и подарок, признательность компании за лояльность потребителя.

Последним и самым интересным для торговой марки этапом разработанного алгоритма является итоговый эффект от реализованного рекламного мероприятия или **«Эффект после»**, или оценка эффективности проведенного мероприятия с точки зрения формирования имиджа марки. Он оценивается классическими методами социологии и через обратную связь с потребителями.

Вопрос оценки эффективности формирования имиджа торговой марки лежит в двух плоскостях: функциональной и коммуникативной. Функциональный аспект имиджа реализуется на этапе планирования, тогда как коммуникационный аспект ориентирован на верное донесение информации об имидже до целевой аудитории. Умелое использование верных сообщений и каналов значительно увеличивают вероятность создания эффективного имиджа.

Весь разработанный и описанный алгоритм, является единой системой действия, который, с помощью инструментов стимулирования сбыта, решает не только тактические задачи коммуникаций торговой марки, но и весь полностью направлен на формирование ее целостного имиджа в сознании потребителей.

Список использованной литературы:

1. Мышанский А.А., Терентьев Ю.В. Коммуникационные каналы в брендинге. // Современное коммуникационное пространство: анализ состояния и тенденции развития. Материалы Международной научно - практической конференции : в 2 частях. Часть 1. / – Новосибирск, ФГБОУ ВПО «НГПУ», 2015. С. 122 - 127.

2. Мышанский А.А. Управление торговой маркой : учебное пособие / А.А. Мышанский, Ю.В. Терентьев; Мин - во образования и науки РФ, Новосиб. гос. пед. ун - т. – Новосибирск : Изд - во НГПУ, 2016

3. Поддячая Е.А., Харламов А.В. Анализ репутации вуза в социальных медиа. // Общество, политика, финансы. Материалы Российской научно - технической конференции. – Новосибирск, ФГОБУ ВПО «Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики», 2016. С. 133 - 139.

4. Сабадаш А.Г. Развитие коммуникативного потенциала выпускников направления «Реклама и связи с общественностью» / Роль инноваций в трансформации современной науки // Сборник статей Международной научно - практической конференции (Волгоград 5 декабря 2016 г.). В 4 ч. Ч.3 / – Уфа: АЭТЕРНА, 2016. С. 157 - 159.

© А.А.Мышанский, 2017

УДК 336.02

Нехайчук Е.В., к.в.н.
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»
г. Симферополь

ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОТИВОЭПИЗООТИЧЕСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ: АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Государственное регулирование и поддержка отрасли ветеринарной медицины направлены преимущественно на проведение противоэпизоотических мероприятий.

Контроль эпизоотической ситуации в стране в значительной степени зависит от полного и своевременного финансирования отрасли ветеринарной медицины и прозрачности в использовании государственных средств.

Получателем бюджетных средств и препаратов являются главные управления ветеринарной медицины в регионах [1]. На сегодня в отдельных регионах страны возникают очаги заболеваний животных африканской чумой свиней, туберкулез, лейкоз, бруцеллез и другие болезни, опасные для людей и животных [3].

Существует также реальная угроза заноса из - за рубежа возбудителей особо опасных болезней животных, например ящура. Поэтому, необходимо проведение комплексного исследования государственного регулирования проведения противоэпизоотических мероприятий, механизма компенсации последствий вспышки инфекционных болезней, а также компенсация владельцам животных в случае их уничтожения.

Проблемами государственного регулирования в области ветеринарной медицины, эффективности противоэпизоотических мероприятий, поиском действенных путей ликвидации вспышек инфекционных болезней животных занимались следующие ученые: В. Величко, П. Вербицкий, В. Власов, А. Гаврилюк, В. Довгань, Ю. Косенко, В. Недосеков, П. Музыка, А. Ображей и другие. При этом, недостаточно исследованными остаются вопросы государственного регулирования эффективности и финансирования противоэпизоотических мероприятий, а главное, не разработаны альтернативных механизмов финансирования убытков полученных владельцами животных в случае уничтожения поголовья.

Финансирование противоэпизоотических мероприятий проводится исключительно за государственные средства [5]. Планы противоэпизоотических мероприятий по профилактике основных инфекционных болезней животных и проведения прививок разрабатываются, исходя из эпизоотической ситуации в разрезе видов, названий болезней и количества исследований.

В современных условиях ветеринарная деятельность во многих странах мира ведется как на государственном уровне, так и частными службами. Сфера деятельности государственной ветеринарной службы ограничивается осуществлением государственного ветеринарного надзора, лабораторными исследованиями, ветеринарно - санитарной экспертизой продуктов животного и растительного происхождения.

Опыт последних лет показывает очень высокую «затратность» ликвидации эпизоотий, а главное, суммы компенсации за уничтоженное поголовье животных могут достигать десятки, а то и сотни миллионов рублей.

Считаем, что важно искать альтернативные источники финансирования для компенсации владельцам за уничтоженных животных, а также для проведения срочных оперативных противоэпизоотических мероприятий. Целесообразно изучить опыт Германии, где начала первых выплат по уничтоженных животных переносит нас в далекий 1711, когда была вспышка в Европе чумы КРС, а в 1765 году было создано первое страховое общество на государственной основе, которое занималась страхованием животных. Безусловно, трехсотлетний опыт уплаты компенсаций и финансирование противоэпизоотических мероприятий привел к формированию достаточно действенной системы [5].

Противоэпизоотическая касса – это общественная государственное учреждение, которое берет на себя возмещение владельцам животных, сбор членских взносов и финансирования противоэпизоотических мероприятий.

В Нижней Саксонии, например, членами противоэпизоотической кассы есть около 105 тыс владельцев животных.

Наша страна, к сожалению, не имеет такого мощного бюджета как Китай, где в случае возникновения эпизоотий на преодоление последствий могут выделяться миллионы долларов. Поэтому, опыт немецкой противоэпизоотической кассы достаточно действенной альтернативой, где финансовая нагрузка равномерно распределяется между государством и владельцами животных, обеспечивает более качественное и в полном объеме выполнение противоэпизоотических мероприятий. А в случае возникновения эпизоотии владелец животного не паникует, не пытается скрыть больных животных, а, наоборот, обеспечивает всестороннюю поддержку в работе специалистов ветеринарной медицины, потому что уверен в механизме компенсации за уничтоженных животных. Считаем необходимым при создании таких касс возложить на них обязанности по идентификации и регистрации животных, что позволит значительно упростить данный процесс как для владельцев животных, так и для государства. Поскольку эпизоотическая кассы могут осуществлять регистрацию животных, владельцем которых является физическое лицо, за счет собственных средств, а затем централизованно получить обязательное возмещение государством таких расходов.

Список использованной литературы:

1. Nedosekov V. Infectious animal pathology: problems and prospects / V. Nedosekov // Earth Bioresources and Life Quality – 2012. – № 1.– Режим доступу: http: // gchera - ejournal.nubip.edu.ua / index.php / ebql / article / view / 14

2. Нехайчук Д.В., Нехайчук Ю.С. О финансовых взаимоотношениях субъектов федерации и центральных органов власти // Научный альманах. – 2015. – № 11 - 1 (13). С. 425 - 428.

3. Ничик А. В. Теоретико - методологические основы формирования рынка ветеринарного обслуживания / А. В. Ничик // Агроинком: аграрно - информационныйй научно - производственный журнал. – 2009. – № 1 - 4. – С. 20 - 24.

4. Нехайчук Д.В. Согласование действующих и перспективных государственных и республиканских программ со стратегическими целями и приоритетами Республики Крым // Анализ, моделирование, управление, развитие экономических систем: Материалы научных трудов VIII Международной школы - симпозиума АМУР - 2014. – 2014. – С. 266 - 268.

5. Др. Урсула Гердес. Система противоэпизоотических касс – Режим доступа: http: // apdkraine.de / images / 201511.11 _ Besuch _ _ Delegation _ _ Ukraine _ 2015 _ 11 _ Ti erseuchenkasse _ UA.pdf

6. Нехайчук Д.В., Нехайчук Ю.С. О финансовых взаимоотношениях субъектов федерации и центральных органов власти // Научный альманах. – 2015. – № 11 - 1 (13). – С. 425 - 428.

© Нехайчук Е.В.,, 2017

УДК 336

В. В. Николаева
студентка 4 курса
Института экономики, управления и финансов
Марийский Государственный университет
Г. Йошкар –Ола,
Российская Федерация

СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА, КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Одним из ключевых элементов системы управления персоналом, является стимулирование. Стимулирование – это процедура и способы побуждения человека к тому или иному действию. Побудительным влияние становится лишь тогда, когда порождает заинтересованность, совпадает с потребностями человека, соответствует культуре и персональным отличительным чертам.

Экономический кризис негативно отразился на ситуации на рынке труда, что проявилось так в существенном сокращении числа заявляемых работодателями вакансии, так и в ужесточении требований к кандидатам на них. Указанные обстоятельства актуализируют необходимость разработки эффективной системы стимулирования как фактора роста результативности труда персонала организации, позволяющей эффективно использовать каждого работника исходя из его возможностей и способностей и являющейся основой для принятая эффективных решений во всех сферах социально - экономической деятельности организаций.

Стимулирование труда – целенаправленный, непрерывный процесс воздействия на формирование мотивации персонала для достижения целей организации через систему взаимосвязанных материальных и нематериальных стимулов.

Каждая организация уникальна, ее положение характеризуется определенным сочетанием факторов внешней и внутренней среды. Каждая компания ставит перед собой различные цели. Соответственно, необходим различный набор стимулов для формирования трудовой мотивации персонала применительно к конкретной организации. В тоже время - это должен быть не случайный набор стимулов – методов мотивации. Необходимо формирование на уровне организации системы мотивации и стимулирования персонала [1, С. 76].

При рассмотрении понятия мотивации в функциональном смысле представляется наиболее важным определение его соотношения с понятием «стимулирование». По данному вопросу в современной научной литературе нет единого мнения.

Ряд авторов отождествляют понятия мотивации и стимулирования, что, на наш взгляд, неправомерно, так как данные понятия, без сомнения, обладают собственным смыслом. В определении И. Гущиной понятия мотивации и стимулирования практически отождествляются. Б. М. Генкин отождествляет понятие «стимулирование» с понятием «внешней» мотивации. При этом Б. М. Генкин [2,С. 120]. указывает на неоднозначность трактовок внутренней и внешней мотивации в литературе и распространенность понимания стимулирования как исключительно экономической мотивации (рис. 1).

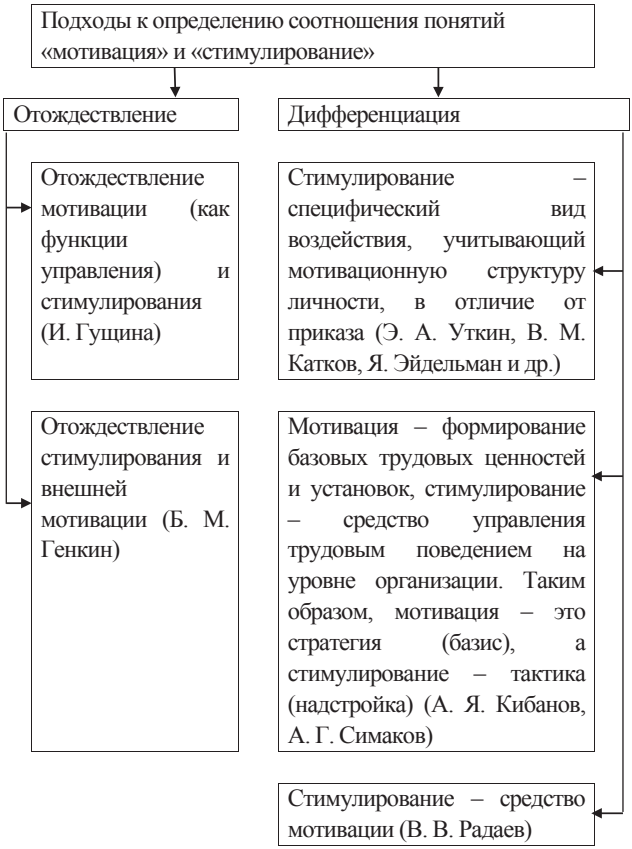

Рисунок 1 - Подходы к определению соотношения понятий «мотивация» и «стимулирование»

На наш взгляд, отождествление внешней мотивации со стимулированием не вполне оправдано. Можно зафиксировать роль стимулирования именно как внешнего воздействия, средства мотивации, при этом акцентировать внимание на значении стимулов для регулирования уровня активности субъектов. Именно такой подход в наибольшей степени отражает соотношение стимулирования и мотивации в функциональном значении. Стимулирование является средством любого способа мотивации и на любом структурном уровне. Мотивация (в функциональном значении) – это цель управленческой системы, а стимулирование – средство ее достижения на различных уровнях управления.

Необходимо добавить, что стимулирование является действенным средством мотивации только при определенных условиях. Во - первых, стимулирование должно учитывать сложившуюся структуру потребностей, ценностей и интересов работника. Необдуманное, «механическое» применение неэффективных стимулов ослабляет мотивационное воздействие. Ряд управленческих воздействий и институциональных изменений может

выполнять роль «дестимулов», когда их «антимотивирующее» значение не было учтено. Во - вторых, стимулирование должно способствовать формированию как внешней, так и внутренней мотивации как на уровне формирования трудовых ценностей (базовая мотивация), так и на уровне формирования мотивов труда в условиях конкретной организации (конкретная мотивация).

Личностная подсистема трудовой мотивации, характеризующая субъективный процесс формирования мотивов к труду, имеет сложную внутреннюю структуру. Основные элементы механизма мотивации на личностном уровне – это потребности, интересы, ценности и мотивы. Именно эти субъективные явления определяют восприятие стимулов – внешних воздействий на работника.

Стимулирование труда - это прежде всего внешнее побуждение, элемент трудовой ситуации, влияющий на поведение человека в сфере труда, материальная оболочка мотивации персонала. Вместе с тем оно несет в себе и нематериальную нагрузку, позволяющую работнику реализовать себя как личность н работника одновременно. Она выполняет экономическую, социальную, нравственную функции. Экономическая функция выражается прежде всего в том, что стимулирование труда содействует повышению эффективности производства, которое выражается в повышении производительности труда и качества продукции.

Нравственная функция определяется тем, что стимулы к труду формируют активную жизненную позицию, высоконравственный общественный климат в обществе. При этом важно обеспечить правильную и обоснованную систему стимулов с учетом традиции и исторического опыта.

Социальная функция обеспечивается формированием социальной структуры общества через различный уровень доходов, который в значительной степени зависит от воздействия стимулов на различных людей. Кроме того, формирование потребностей, а в итоге и развитие личности также предопределяются организацией и стимулированием труда в обществе.

Стимулирование труда - довольно сложная процедура. Существуют определенные требования к его организации: комплексность, дифференцированность, гибкость и оперативность. Комплексность подразумевает единство моральных и материальных, коллективных и индивидуальных стимулов, значение которых зависит от системы подходов к управлению персоналом, опыта и традиций предприятия. Комплексность предполагает также наличие антистимулов [4, С. 259].

Диффиренцированность означает индивидуальный подход к стимулированию разных слоев и групп работников. Известно, что подходы к обеспеченным и малообеспеченным работникам должны существенно отличаться. Различными должны быть подходы и к кадровым и молодым работникам. Гибкость и оперативность проявляются в постоянном пересмотре стимулов в зависимости от изменений, происходящих в обществе и коллективе.

В целях максимизации действия стимулов необходимо соблюдать определенные принципы.

Доступность. Каждый стимул должен быть доступен для всех работников. Условия стимулирования должны быть демократичными и понятными.

Ощутимость. Практика показывает, что существует некий порог действенности стимула. В разных странах и коллективах он существенно различается. Для одних работников

ощутимым может быть стимул и в один доллар, для других мало и десяти. Данное обстоятельство необходимо учитывать при определении нижнего порога стимула.

Постепенность. Материальные стимулы подвержены постоянной коррекции в сторону повышения, что необходимо учитывать на практике. Однажды резко завышенное вознаграждение, не подтвержденное впоследствии, отрицательно скажется на мотивации работника в связи с формированием ожидания повышенного вознаграждении и возникновения нового нижнего порога стимула, который устраивал 6ы работника. Ни в коем случае не допускается снижение уровня материального стимулирования, на каком бы высоком уровне он не находился. Практические исследования подтверждают утверждение психологов о том, что между желаемым и реальным уровнем материального вознаграждения обычно существует линейная зависимость. Сразу же вслед за повышением вознаграждения формируется новый, более высокий уровень притязаний, а следовательно, и размер вознаграждения порой за тот же труд.

Минимизация разрыва между результатом труда и его оплатой. Переход большинства зарубежных фирм на еженедельную оплату труда обоснован прежде всего необходимостью соблюдения этого принципе. Одномоментность действия стимула (вознаграждения) замечена давно. Как показали наши эксперименты, соблюдение этого принципа позволяет в большинстве случаев даже снижать уровень вознаграждении, так как большинство людей предпочитают принцип «лучше меньше, но сразу».

Кроме того, учащение вознаграждения, его четкая связь с результатом труда - сильный мотиватор. Повышение уровня вознаграждения по отношению к предыдущему приносит работнику как материальное, так и моральное удовлетворение, повышает его тонус и настроение. Временное же снижение этого уровня у большинства людей вызывает чувство «реванша» и положительно сказывается на трудовой активности.

По своей природе материальные и моральные факторы одинаково сильны. Все зависит от места, времени и субъекта воздействия этих факторов. Имеются в виду уровень развития экономики, традиции того или иного государства, а также материальное положение, возраст и пол работника. Принимая во внимание данное обстоятельство, необходимо разумно сочетать эти виды стимулов с учетом их целенаправленного действия на каждого работника. Известно, например, что в молодом возрасте материальные стимулы более приоритетны для работника. Но это не означает полного отсутствия воздействия моральных стимулов. Об этом свидетельствует, в частности, опыт нашей страны. Десятки тысяч советских спортсменов достигали выдающихся успехов, в основе которых были моральные стимулы, так как о серьезных материальных стимулах е то время не могло быть и речи.

Можно привести десятки таких примеров и из области трудовых свершений. Как свидетельствуют наблюдения социологов, к пятидесяти годам жизни значимость моральных и материальных стимулов при нормальном развитии экономики для многих поим уравнивается. Недооценка или переоценка стимулирования и видов стимулов одинаково вредна для эффективного менеджмента на предприятии [3, С. 116].

Сочетание стимула и антистимула. Споры о значимости стимулов и аптистимулов в научной литературе и практической деятельности менеджеров не утихают. На наш взгляд, необходимо разумное их сочетание. Опыт ведущих экономически развитых стран показывает постоянную трансформацию мотиваторов (стимулов) от преобладании

антистимулов (страх, голод, штрафы и т.д.) к преимущественному использованию стимулов. Все зависит от уровня развитии общества, его истории, нравов и традиций. Необходимую корректировку надо делать и па историю компании, род ее деятельности, уровень квалификации, профессиональной подготовки и социальный состав работников. Изначально можно утверждать, что уровень стимулов и антистимулов в коллективе шахты, стройки, атомной электростанции или научно - исследовательского центра будет различен.

Список литературы

1. Иванова С.В. Мотивация на 100 % : А где же у него кнопка? 10 - е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. - 285 с.
2. Генкин, Б.М. Мотивация и организация эффективной работы (теория и практика): Монография / Б.М. Генкин. 2 - е изд., испр. - М.: Норма, 2016. - 352 с.
3. Базаров, Т.Ю. Управление персоналом. Учебник. 12 - е изд.,стер. / Т.Ю. Базаров. - М.: Academia, 2014. - 224 с
4. Федорова, Н.В. Управление персоналом организации: учебное пособие для вузов / Н.В. Федорова. 4 - е изд., перераб. и доп. - М.: КноРус, 2013. - 512 с.

© В. В. Николаева, 2016

УДК 657.01

И.Д. Ничитенко, М.Т. Сабиев
РГЭУ (РИНХ)
Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ЗНАЧЕНИЕ ГУДВИЛЛА

На современном этапе экономики все больше российских организаций стремятся повысить свой качественный уровень, в связи с чем, деловая репутация стала одним из главных активов. В Российской Федерации непрерывно идут процессы покупки, слияния, поглощения организаций, при этом, на их стоимость существенное влияние оказывает именно «деловая репутация» (термин, принятый в Российской Федерации), либо "гудвилл" (термин, принятый в международной практике). Важно определить, когда вообще можно говорить о наличии у компании хорошей деловой репутации. Для этого ей важно иметь квалифицированных специалистов, товары (услуги) высокого качества, разработанную долгосрочную стратегию развития. Также важное значение имеет наличие постоянной базы клиентов, удобное расположение, отлаженные связи с поставщиками, и, конечно, корпоративная культура, сотворенная в организации. [1, с. 28]

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) рассматривают деловую репутацию (гудвилл) в качестве двух категорий:

- Деловая репутация, созданная внутри предприятия (определяется МСФО 38 "Нематериальные активы", который обязывает организации признавать приобретенный или созданный нематериальный актив, если возможен приток экономических выгод в будущем от применения этого актива или если стоимость актива может быть надежно определена);

- Деловая репутация, возникающая при объединении предприятий (рассматривается в МСФО 3 "Объединение предприятий"). [2, с. 101]

Дополнительные критерии признания существуют для нематериальных активов, созданных своими силами. Созданные своими силами гудвилл, торговые марки, базы данных клиентов, затраты на освоение новых методов производства, расходы на обучение работников, рекламу и перемещение сотрудников на новое место работы не включаются в нематериальные активы.

По международным стандартам гудвилл не амортизируется, но каждый год должен проверяться на обесценение согласно МСФО 36 "Обесценение активов". Убытки от этого списываются на финансовый результат.

Если компания приобретает 100 % другого экономического субъекта в ходе одной сделки, она признает в своей консолидированной отчетности по справедливой стоимости на дату приобретения, все активы и обязательства полученной организации, включая гудвилл. Гудвилл – это также разница между справедливой стоимостью приобретенных чистых активов на дату приобретения и чистой справедливой стоимостью всех идентифицируемых активов и обязательств приобретаемой компании на ту же дату. [3, с. 57]

Согласно российским и международным стандартам учета, деловая репутация считается нематериальным активом (НМА), однако, она обладает определенной особенностью, отличающей ее от других НМА - деловая репутация это неотчуждаемое имущество, которым нельзя распоряжаться отдельно от компании. Она не может существовать отдельно от экономического субъекта. В соответствии с федеральным стандартом РФ "Учет нематериальных активов", согласно пункту 42, для целей бухгалтерского учета стоимость приобретенной деловой репутации определяется расчетным способом, как разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия, как имущественного комплекса (в целом или в его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его приобретения.

Эта разница может быть как положительной или отрицательной. Положительная деловая репутация рассматривается как дополнение к ее стоимости, уплачиваемая за денежные выгоды, получаемые покупателем в будущем, а отрицательная - как скидка с цены при продаже фирмы по цене, которая ниже ее рыночной стоимости. Отрицательная деловая репутация должна отражаться в составе прочих расходов компании в отчете о финансовых результатах. [1, с. 69]

Одна из самых важных характеристик компании и отдельного сотрудника в целом – это деловая репутация (гудвилл). Она показывает не только результаты работы, но и характеризует человеческий капитал, вследствие чего управление деловой репутацией иногда становится чрезвычайно важным объектом позиционирования организации со всех сторон ее деятельности. Для отечественных организаций, в чьи интересы входит усиление своей финансовой устойчивости, привлечение инвесторов, расширение деятельности, выход на рынок мирового уровня гудвилл становится объектом особого внимания. Поэтому выделение "гудвилла" в отдельную позицию может весьма повысить привлекательность наших организаций. Причём, это предложение не несет за собой никакие дополнительные расходы, т.к. НМА компании уже отражаются в балансе по строке 1110, и выделение особой строкой деловой репутации в составе строки «в том

числе» по НМА не понесет за собой изменений сумм по строке "итого по разделу I", следовательно, и баланса фирмы в целом.

Список использованной литературы:

1.Башкатов, В.В. Современное соотношение бухгалтерского и налогового учета в РФ / В.В. Башкатов // Современная экономика: проблемы, перспективы, информационное обеспечение: Материалы международной научной конференции: МГУ - Москва, 2013. – С. 201.

2.Бланк, И.А. Основы инвестиционного менеджмента / И.А. Бланк // Эльга - Н, Ника - Центр, 2012. – С. 440.

3.Карпычева, А.А. Гудвилл как один из важнейших аспектов деятельности организации / А.А. Карпычева // Сборник статей VII Всероссийской научно - практической конференции "Бухгалтерский учет, аудит и налоги: теория и практика". – Пермь. – 2014. – С. 110

4.Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 3 «Объединение предприятий»

5.Положение по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов", утвержденное приказом Минфина РФ от 06.10.2008 N 106н (ред. от 06.04.2015).

© И.Д. Ничитенко, М.Т. Сабиев, 2017

УДК 339.1

Садриева Д.Р.
Магистр 2 курса, ИНЭК
Уфимский государственный авиационный технический университет
Научный руководитель: Бухарбаева Л.Я.
д.э.н., профессор кафедры «Экономика предпринимательства»
Уфимский государственный авиационный технический университет
г.Уфа, Российская Федерация

SWOT - АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «УФИМСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ № 1»

SWOT - анализ является необходимым элементом исследований, обязательным предварительным этапом при составлении любого уровня стратегических и маркетинговых планов. Данные, полученные в результате ситуационного анализа, служат базисными элементами при разработке стратегических целей и задач предприятия.[1, с.133]

В данной статье проводится анализ на примере ОАО «Уфимский хлебокомбинат №1». Основными товарами, которые производит анализируемое предприятие, являются: зерно, мука, хлеб, хлебобулочные изделия, кондитерские изделия. Хлеб присутствует в рационе практически каждого россиянина, данный сегмент рынка достаточно стабилен в плане производства и потребления.

Следует отметить, что для анализа данного этапа предшествовала большая предварительная работа по изучению внешней и внутренней среды предприятия.

Для анализа сильных и слабых сторон ОАО «Уфимский хлебокомбинат № 1», и для выявления степени их влияния на деятельность рассматриваемого предприятия были рассчитаны и проанализированы все технико - экономические и финансовые показатели, выявлены факторы внутренней и внешней среды организации и разделены на четыре

категории: сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы. Описание данных четырёх категорий и выводы, сделанные на их основе, представлены в таблице 1.

Сильные стороны могут включать в себя: специальные навыки и умения; аккумулированный опыт; высокую профессиональную компетентность; доступ к ресурсам; репутацию; географическое положение компании и торговых точек; имеющиеся технологии и потенциал их обновления; способность к адаптации. Факторы, недостаточно развитые для того, чтобы стать сильными сторонами компании, превращаются в слабые.

Возможности: выход на новые рынки или сегменты рынка; расширение производственной линии; увеличение разнообразия во взаимосвязанных продуктах; добавление сопутствующих продуктов; ускорение роста рынка.

Угрозы: возможность появления новых конкурентов; рост продаж замещающего продукта; неблагоприятная политика правительства; возрастающее конкурентное давление; рецессия и затухание делового цикла; неблагоприятные демографические изменения.[2, с.565]

Матрица SWOT для ОАО «Уфимский хлебокомбинат № 1» представлена в следующей таблице.

Таблица 1 - Оценка сильных и слабых сторон предприятия

SWOT анализ	Возможности (О) 1.Новые рынки сбыта; 2.Увеличние количества потребителей за счет нового ассортимента; 3.Развитие технологий и введение программ оптимизирующих производство продукции, позволяющих снизить затраты;	Угрозы (Т) 1.Ослабление экономики и снижение покупательской возможности; 2.Повышение цен на сырье может сократить прибыльность и вызвать необходимость повышения цен на продукцию; 3.Понижение цен конкурентами может привлечь значительную часть клиентов предприятия; 4. Неурожай зерновых;
Сильные стороны (S) 1.Стабильное финансовое положение; 2.Технология производства и переработки; 3. Популярность у местного населения; 4. Квалифицированный производственный персонал.	Сила и возможности 1S - 3S - 1O - 2O Расширение ассортимента и выпуск новых продуктов на рынок; 2S - 4S - 2O - 3O Модернизация оборудования и повышение квалификации персонала, повышение производительности труда.	Сила и угрозы 3S - 3T Улучшение рекламы; 2S - 3S - 1T - 2T - 3T - 4T Снижение цены для целевой аудитории за счет модернизации оборудования и поиска новых поставщиков зерновых и изменением схем поставки зерновых; 3S - 3T Удержание клиентов заключением долгосрочных контрактов.

Слабые стороны (W) 1. Неучастие персонала в принятии управленческих решений; 2.Сдача части производственных площадей и оборудования в аренду конкуренту.	Слабость и возможности 1W - 3O Наем более квалифицированного менеджера по работе с кадрами и тренинги с персоналом.	Слабость и угрозы 2W - 3T Увеличение производственной мощности, путем расторжения договора аренды, по которому оборудование и площади предприятия находятся в пользованииконкурента.

Таким образом, по результатам SWOT - анализа можно сделать вывод о том, что компания располагает достаточными силами для использования возможностей и преодоления угроз. Слабые стороны могут быть исправлены за довольно короткий промежуток.

Основные проблемы предприятия заключаются в предоставлении части производственных площадей и оборудования в аренду конкуренту, неучастие персонала в принятии решений по дальнейшему развитию предприятия.[3, с.423]

Для разрешения выявленных в процессе SWOT анализа проблем предлагаются следующие варианты управленческих решений:

1. Расторгнуть договор аренды с конкурентом;
2. Загрузка мощностей оборудования и площадей для производства хлебобулочных изделий;
3. Совершенствование кадровой работы;
4. Формирование корпоративной политики;
5. Формирование официальной стратегии развития.

SWOT - анализ концептуально прост, это одна из наиболее популярных моделей определения способности хлебопекарного предприятия функционировать в условиях окружающей среды, а также основа для грамотной формулировки стратегии развития. Он представляет собой обобщенную основу для понимания внешней среды и управления внутренней средой предприятия. Данный метод позволяет выделить основные проблемы в ходе тщательного анализа четырех отдельных элементов SWOT, а также проранжировать их по степени значимости. Ценность данного анализа заключается в том, что он является методом оценки большого объема информации, не требует финансовых и технических средств, а также представляет собой удобную форму восприятия и систематизации аналитической информации.[3, с.256]

Список использованной литературы:

1. Лычкина, Н. Н. Имитационное моделирование экономических процессов; рекомендовано Государственным образовательным учреждением "Высшая экономика" / Н. Н. Лычкина. - М.: ИНФРА - М, 2012. - 254 с.

2. Розанова, Н. М. Микроэкономика. Руководство для будущих профессионалов: учебник для бакалавров; допущено МО и науки РФ / Н. М. Розанова. - М.: Юрайт, 2013. - 985 с. - (Серия:Учебники НИУ ВШЭ)

3. Тебекин, А. В. Методы принятия управленческих решений: учебник для бакалавров; рекомендовано МО и науки РФ / А. В. Тебекин. - М.: Юрайт, 2013. - 572 с. - (Серия: Бакалавр. Базовый курс).

© Садриева Д.Р, Бухарбаева Л.Я., 2017

УДК 332.64

Селезнева В.О.
студентка 4 курса
Российского государственного университета правосудия
г. Москва, РФ
Научный руководитель: профессор РГУП Ващекин А.Н.

ОЦЕНКА ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КАК СРЕДСТВО ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ

С формированием класса собственников недвижимости её оценка рассматривается как возможность эффективного управления собственностью [2]. На практике расхождения в практике оценочной деятельности и в экономике недвижимости постепенно сглаживаются, а деятельность по определению стоимости предприятий, земельных участков и других объектов недвижимости опирается на сложившуюся к настоящему времени нормативную базу, регламентирующую в том числе и процесс купли и продажи [8].

Помимо случаев обязательной независимой оценки, в обществе увеличивается запрос на оценку недвижимости в целом [1]. Хотя стоимость объекта часто кажется очевидной для ее владельцев или возможных покупателей, после проведения независимой оценки недвижимости она может быть значительно скорректирована. Загородная недвижимость является перспективным объектом для множества финансовых операций. Приобретение ее становится выгодным вложением средств, хотя покупка и продажа не исчерпывают весь набор случаев, когда требуется ее оценка. Расчет текущей стоимости объектов загородной недвижимости может проводиться для получения банковского кредита (при оформлении различных кредитов в банках недвижимость может выступать в качестве предмета залога) [6].

Оценка также поможет при определении величины арендной ставки, урегулировании спорных вопросов при разделе имущества. В судебном разбирательстве отчет об оценке недвижимости, являясь документом доказательного значения, а значит и компетентным обоснованием рыночной стоимости объекта спора, будет являться главным аргументом, на который станет опираться заинтересованная сторона. Оценка важна и для определения величины страхового возмещения (при страховании дачи, загородного дома или коттеджа оценка загородной недвижимости является обязательным условием). В этом случае определяется оптимальная величина страхового возмещения на основании расчета и

подготавливается документ доказательного значения, который может выступать в качестве ключевого аргумента при решении спора о размере страховой выплаты.

В критериях, которые берутся во внимание при оценке городской квартиры и тех, которые учитываются при оценке дачи, загородного дома и коттеджа, существует множество отличий. При оценке загородной недвижимости большое значение имеют ее удаленность от города, от автобусных и железнодорожных станций, наличие рядом леса или водоема, качество воды и почвы, обеспеченность коммуникациями. Каждый из этих критериев может оказать существенное влияние на установление итоговой стоимости объекта [7].

Рынок загородной недвижимости является очень динамичным [5]. Спрос на объекты недвижимости зачастую превышает предложение, особенно в перспективных и элитных районах. В таких условиях ценообразование может быть не полностью отвечать действительности потребительских свойств объекта недвижимости, особенно при отсутствии открытого доступа к информации об объекте [4]. В этой ситуации, проведение независимой оценки коттеджей, дач и жилых домов становится необходимым условием для соблюдения взаимовыгодного баланса интересов, как покупателя, так и продавца недвижимости. Этот процесс весьма сложен и требует профессиональной подготовки, знания особенностей, тонкостей и порядка проведения расчетов на основе передовых математических методов [3].

Список использованной литературы:

1. Балихина Н.В., Косов М.Е. Развитие инвестиционно - инновационных процессов в российской экономике. Финансовый аспект: монография. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2014. 231 с.

2. Быканова О.А., Ахмадеев Р.Г. Диверсификация портфельных инвестиций суверенных фондов // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 59 - 63.

3. Бегларян М.Е., Ващекин А.Н., Квачко В.Ю., Пичкуренко Е.А. Математика: учебное пособие. / под ред. А.Н. Ващекина. - М.: изд - во РГУП, - 2015. - 184 с.

4. Ващекин А.Н. Новые формы организации оптово - розничного звена в России – торговые корпорации как открытые системы // В сборнике: Ценности и интересы современного общества: материалы международной научно - практической конференции. Министерство образования и науки РФ; Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. - М., - 2015. - С. 36 - 42.

5. Ващекина И.В. Основы организации фондового рынка: учебное пособие по курсу "Рынок ценных бумаг". - М.: Изд - во РГТЭУ, - 2010. - 168 с.

6. Ващекина И.В. Платежные агенты - проводники кредитных организаций в новых регионах и рыночных секторах // XVI Международная межвузовская научно - практическая конференция "Виттевские чтения – 2015": сб. трудов. - М., - 2015. - С. 292 - 301.

7. Концепции современного естествознания: уч. пособие / Н.П. Ващекин, А.Н. Ващекин, - М., 2010. С.84 - 94.

8. Ловцов Д.А., Ниесов В.А. Обеспечение единства судебной системы России в инфосфере: концептуальные аспекты // Российское правосудие. - 2006. - № 4. - С. 37 - 42.

© В.О. Селезнева

УДК 336.1

Соломко М. Н., к.э.н., доцент кафедры финансов
Хабаровский государственный университет экономики и права
г. Хабаровск, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О БЮДЖЕТНОЙ РЕФОРМЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Началом комплексной бюджетной реформы в Российской Федерации логично считать 1998 год, когда были приняты Бюджетный кодекс РФ и Программа реформирования межбюджетных отношений в РФ, рассчитанная на период 1999 – 2001 годов. Ранее осуществлявшиеся в РФ преобразования носили преимущественно бессистемный характер и касались ограниченного круга вопросов.

В рамках данной статьи более подробно остановимся на этапах и результатах реформы бюджетного процесса, являющейся составной частью комплексной бюджетной реформы.

Существуют различные точки зрения на периодизацию реформы бюджетного процесса. На наш взгляд, анализ содержания данной реформы позволяет выделить в её составе три этапа (рисунок 1).

2002 - 2006 гг.	• этап разработки методологии перехода к БОР
2007 - 2010 гг.	• этап законодательного закрепления методологии БОР
2011 - 2018 гг.	• этап широкого применения практики программного бюджетирования

Рисунок 1 – Этапы реформы бюджетного процесса в РФ

В основу периодизации положено несколько признаков: характер задач соответствующего этапа и его основные результаты, состав приоритетных инструментов бюджетирования, ориентированного на результат (далее – БОР), и масштабы их применения (степень охвата бюджетного процесса элементами управления «по результатам»). Кратко охарактеризуем каждый из этапов, опираясь на указанные выше признаки.

На первом этапе было принято решение о необходимости перехода от бюджетирования, ориентированного на затраты, к БОР, определена логика преобразований бюджетного процесса, выбраны приоритетные инструменты и механизмы управления «по результатам». В качестве инструментов были определены долгосрочные целевые и ведомственные программы и доклады о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования. Основные механизмы БОР, разработанные в период 2002 – 2006 гг., включали раздельное планирование бюджетных ассигнований на исполнение действующих и принимаемых обязательств и инвентаризацию расходных обязательств.

Задачи и основные направления преобразований в сфере внедрения БОР, были изложены в Концепции реформирования бюджетного процесса на 2004 – 2006 годы. Кроме того, в течение рассмотренного периода многими субъектами РФ были проведены реформы,

направленные на внедрение предусмотренных Концепцией элементов управления по результатам.

Полагаем, что период 2002 – 2006 годов также может быть назван экспериментальным этапом, поскольку в его рамках использовалась практика реализации пилотных проектов на базе отдельных федеральных органов власти; а субъекты Федерации внедряли элементы БОР в инициативном порядке. Бюджетный кодекс РФ не содержал требований об обязательном использовании методов и инструментов БОР в практике управления общественными финансами.

Второй этап (2007 – 2010 гг.) связан с двумя значимыми моментами в сфере управления общественными финансами. Во - первых, в 2007 году законодательное закрепление получили отдельные элементы БОР. Это способствовало расширению практики применения программно - целевого метода в бюджетном планировании, развитию системы оценки реализации программ, в том числе на региональном и местном уровнях. Долгосрочные и (или) ведомственные программы оставались основным инструментом бюджетирования «по результатам» до конца периода. Важно отметить, что решение о разработке программ, их количестве и объёмах финансового обеспечения самостоятельно принимало каждое публично - правовое образование. Иными словами, низкая доля «программных расходов» или их отсутствие не являлось нарушением бюджетного законодательства.

Масштабы применения инструментов БОР значительно варьировались в разных регионах. Так, на региональном и местном уровнях сложились различные подходы к внедрению бюджетирования «по результатам». В то время как ряд субъектов РФ проводил политику, направленную на максимально широкое использование элементов управления «по результатам», и в определённой степени опережал РФ в вопросах реформирования бюджетного процесса; другие регионы сохраняли консервативный подход к организации бюджетного процесса.

Во - вторых, в 2010 году в Программе Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов была сформулирована задача по переходу от формирования долгосрочных целевых программ к применению в бюджетном процессе нового инструмента – государственных (муниципальных) программ.

Обобщая результаты первого и второго этапов, отметим, что серьёзным недостатком созданной модели являлась её организационная сложность, обусловленная одновременным использованием нескольких отчасти дублирующих друг друга инструментов. К таковым относились программы и доклады о результатах и основных направлениях деятельности.

Современный этап (2011 – 2018 гг.) переходом к составлению бюджетов в формате государственных (муниципальных) программ. Государственные (муниципальные) программы стали основным инструментов бюджетирования «по результатам». В целях упорядочения практики программного управления прекратилась разработка и реализация долгосрочных целевых программ, а также докладов о результатах и основных направлениях деятельности. Это свидетельствует о том, что методология применения программно - целевых подходов к формированию бюджетов в целом завершилась. Действующий механизм может считаться более единообразным. При этом за публично - правовыми образованиями сохранены полномочия по осуществлению нормативного

регулирования вопросов разработки соответствующих программ, их реализации и оценки эффективности.

В отличие от первого и второго этапов, третий этап характеризуется обязательностью разработки государственных (муниципальных) программ и их интеграции в бюджетный процесс, в т.ч. посредством составления бюджетов в «программном» формате.

В заключение необходимо отметить, что переход к разработке бюджета в программном формате и регулярная оценка эффективности программ не является достаточным основанием для вывода о завершении перехода публично - правового образования к БОР. Распределение бюджетных ассигнований по программам является формой (форматом) составления проекта бюджета и его утверждения. Большее значение для повышения эффективности расходов имеет содержание бюджетного процесса, в т.ч. инвентаризация обязательств в целях исключения их дублирования, объективная оценка потребности в средствах на финансовое обеспечение обязательств; корректный выбор критериев оценки результатов, отражающих вклад органов государственной власти в решение соответствующей проблемы.

Список использованной литературы

1. Об утверждении Программы Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года : распоряжение Правительства РФ от 30.06.2010 № 1101 - р // СПС «КонсультантПлюс».

2. Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами РФ на период до 2018 года : распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 № 2593 - р // СПС «Гарант».

© М. Н. Соломко, 2017

УДК 330.15

В.В. Суворов
Аспирант ФГБОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского (ПКУ)»
г. Москва, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЛНЕЧНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В РОССИИ

Уже в конце XX века проблема истощения невозобновляемых природных ресурсов начала беспокоить правительства ведущих мировых держав. В условиях стабильного роста потребления энергии эта проблема становится все более реальной. Солнечная энергетика стала одной из самых перспективных возможностей предотвращения грядущего энергетического кризиса, однако все выгоды данного типа возобновляемых ресурсов напрямую зависят от интенсивности солнечной инсоляции[1] и продолжительности светового дня.

[1] Инсоляция – (in - sol, in - внутрь, solis – солнце) облучение поверхностей солнечной радиацией

Российская Федерация обладает огромным потенциалом использования солнечной энергии. Например, в Германии, на большей части которой уровень солнечной инсоляции значительно ниже, только в 2010 году было установлено более 8 крупных электростанций, использующих солнечную энергию, совокупная мощность которых сравнима с мощностью всех электростанций Московского региона, принадлежащих ОАО «Мосэнерго». По данным Института гелиоэнергетических систем Германии суммарная выработка солнечных электростанций уже в 2015 году впервые в истории достигла уровня АЭС и составила 5,2 ТВт ч. По итогам прошедшего года прирост производства солнечной энергии в мире составил 50 % в сравнении с 2015 годом (76 ГВт против 51,2 ГВт).

С недавнего времени в парковых зонах Москвы в рамках программ по энергосбережению (в том числе правительственной программы "Развитие индустрии отдыха и туризма") проводится установка стационарных осветительных приборов, использующих технологию солнечных фотоэлектрических установок (СФЭУ). По мнению ведущего специалиста Всероссийского научно - исследовательского института энергетической промышленности Евгения Гашо, для мест, удаленных от электрических сетей, использование солнечных батарей ближе к окупаемости, так как не требует проводки сети и позволяет сэкономить около 80 тыс. рублей за киловатт в год.

В качестве основных достоинств подобных систем стоит выделить:

- Простота установки в удаленных от электрических сетей местах;
- Полное отсутствие трат на электроэнергию;
- Использование в качестве источника света энергоэффективных светодиодных ламп, что позволит обеспечивать длительное функционирование систем в условиях дефицита энергии.

Таблица 1 – Показатели активности солнца в Москве

Месяц	***янв***	***фев***	***март***	***апр***	***май***	***июнь***	***июль***	***авг***	***сент***	***окт***	***нояб***	***дек***
Солнечная радиация	20	53	108.4	127.6	166.3	163	167.7	145	104.6	60.7	34.8	22
Длительность ночи	16,1	14,3	12,1	9,7	7,7	6,6	7,2	9,1	11,3	13,5	15,6	16,8

В Таблице 1 представлены средние месячные значения суммарной солнечной радиации по московскому столичному региону, кВт*ч / м^2

Среднемесячные значения выше 100 кВт*ч / м^2 при пасмурной погоде более 3 - х дней в неделю позволяют обеспечить непрерывную работу осветительной системы на протяжении всего темного времени суток, характерного для данного месяца в московском регионе.

Из этого можно сделать вывод, что в текущих условиях вполне реально использование подобных установок в жилых многоквартирных домах, либо промышленных предприятиях для снижения энергозатрат (например, на освещение придомовой территории, лестничных площадок, подвальных и служебных помещений). В качестве главных преимуществ данного решения стоит выделить:

- Низкая величина эксплуатационных расходов;
- Длительный срок службы;

- Возможность установки в любых помещениях;
- Соответствие действующему законодательству.

Главные недостатки:

- Необходимость дополнительного исследования динамики суточного потребления и выработки энергии для конкретного объекта с учетом климатического фактора;
- Необходимость контроля за соотношением «генерация / потребление» в разрешенных законодательством пределах.

Список использованной литературы:

1. Черненко А.Н. Энергосбережение и малая солнечная энергетика для многоквартирного дома в условиях РФ / Черненко А.Н., Крюков П.В. // Современные проблемы науки и образования. –2015. –№ 1 - 1. С. 289.;
2. Виссарионов В.И., Дерюгина Г.В., Кузнецова В.А., Малинин Н.К. Солнечная энергетика: учебное пособие для вузов / под ред. В.И. Виссарионова. – М. : Изд. дом МЭИ, 2008. – 276 с;
3. Перминов Э.М. Нетрадиционные возобновляемые источники энергии: состояние и перспективы освоения // Энергетическое строительство. –2003. –№12. С.9 - 15.

© В.В. Суворов, 2017

УДК 338

Н. А. Сухова
К.т.н., доцент
ИНЭК, УГАТУ
Г. Уфа, Российская Федерация
И. А.Трапезникова
Магистр
ИНЭК, УГАТУ
Г. Уфа, Российская Федерация

АНАЛИЗ СМК ПРОЕКТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

На сегодняшний день система менеджмента качества (СМК) представляет собой эффективный инструмент поддержания и укрепления технологической и производственной дисциплины, а также непрерывного совершенствования управления всей жизнедеятельностью предприятия [1, с. 149]. Немаловажную роль рост качества продукции играет в сфере дорожного проектирования т. к. к качеству проектной документации предъявляются особые требования, что определяет актуальность внедрения и совершенствования СМК в проектных организациях.

Объектом исследования является проектная организация ГУП РПИИ «Башкирдортранспроект» РБ. Предметом исследования является система менеджмента качества. К основным направлениям деятельности института относятся: выполнение инженерных изысканий и разработка проектов для строительства, реконструкции и

ремонта федеральных и территориальных автомобильных дорог общего пользования, мостовых переходов и путепроводов, проектирование зданий и сооружений придорожного сервиса, баз ДРСУ и автозаправочных станций. Институт также выполняет работы по обследованию технического состояния зданий и сооружений, инвентаризации автомобильных дорог и земель населенных пунктов, диагностике и транспортно - эксплуатационного состояния автомобильных дорог и мостов, проектированию средств организации дорожного движения, по определению предельно - допустимых вредных выбросов и т.п.

Система качества на анализируемом предприятии разработана, документирована и функционирует с 2007 года. Она охватывает все подразделения и сферы деятельности предприятия, обеспечивает выполнение требований ГОСТ Р ИСО 9001 и обеспечивает выпуск продукции, соответствующей требованиям и ожиданиям потребителей (рисунок 1).

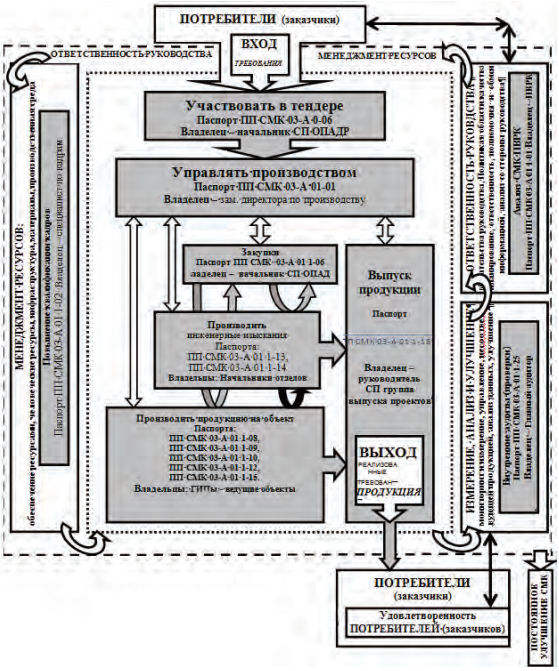

Рисунок 1. Модель СМК ГУП РПИИ «Башкирдортранспроект» РБ

Значительное влияние на эффективность системы менеджмента качества оказывает качество проектно - сметной документации (ПСД) [2, с. 36]. Анализ качества ПСД предприятия выявил ряд проблем: срыв сроков сдачи проектной документации, заниженная цена контракта, сжатые сроки выполнения работ, наличие рекламаций, необеспеченность контрактов финансовыми средствами, низкое качество исходных данных предоставляемых заказчиком. С целью выявления факторов, влияющих на качество проектно - сметной документации был проведён анализ с использованием диаграммы Исикавы (рисунок 2).

Рисунок 2. Анализ факторов влияющих на качество ПСД

Выявленные факторы можно подразделить на внешние и внутренние (рисунок 3).

Факторы, влияющие на качество ПСД

Внешние

- Нормативная база проектирования
- Заниженная цена контракта
- Сроки проектирования
- Качество исходных данных

Внутренние

- Организация производства
- Управление затратами на качество.

Рисунок 3. Внешние и внутренние факторы, влияющие на качество ПСД

Предприятие может повлиять только на внутренние факторы, для выявления наиболее значимых из них была построена диаграмма Парето (рисунок 4).

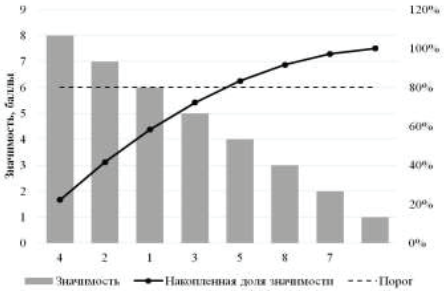

Рисунок 4. Ранжирование внутренних факторов, влияющих на ПСД

1– отсутствие формализованной технологии выполнения работ ; 2 – отсутствие применения современных методологий менеджмента организации, обеспечивающих своевременное и качественное выполнение проектно - изыскательских работ; 3 – разрозненное приобретение программных продуктов, без анализа совместимости и построения технологической цепочки; 4– отсутствие планирования выполнения контракта

и, соответственно, контроля выполнения плановых сроков, что приводит к авралам и снижению качества работ; 5 – затраты на контроль качества; 6 –затраты на устранение несоответствий продукции; 7 – затраты на предупреждение несоответствий продукции; 8 – затраты на корректирующие и предупреждающие действия

На основании проведённого анализа были выявлены основные факторы, влияющие на качество проектно - сметной документации:

– отсутствие планирования выполнения контракта и, соответственно, контроля выполнения плановых сроков;

– отсутствие применения современных методологий менеджмента организации;

– отсутствие формализованной технологии выполнения работ;

– разрозненное приобретение программных продуктов.

Анализ факторов позволил сформулировать перечень мероприятий по повышению эффективности СМК:

– В целях формализации проработать технологию выполнения работ и оценки проектных решений;

– Внедрить современные подходы к организации менеджмента предприятия, а так же внедрить автоматизированные системы управления проектами, СМК и т.д.;

– Провести актуализацию программных продуктов, с проведением анализа совместимости и построения технологической цепочки;

– Внедрить систему планирования выполнения контрактов и соответственно, контроля выполнения плановых сроков.

Реализация разработанных мероприятий позволит повысить эффективность системы качества анализируемой проектной организации.

Список использованной литературы:

1. Сухова Н.А., Гафанова А.С., Сухов Д.В. Особенности оценки технологического потенциала производства. В сборнике: Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 149 - 153.

2. Попов А.А., Попов Е.А., Колмыкова М.В., Спиридонов С.П.: Система Менеджмента Качества: Теория и методология.

© Н.А. Сухова, И.А. Трапезникова, 2017

УДК 33

Травников Д.Г., Студент 4 курса
факультет Математической экономики, статистики и информатики
РЭУ им. Плеханова, г. Москва, Российская Федерация
Научный руководитель: Коротков А.В., д. э. н., Профессор
кафедра Статистики РЭУ им. Плеханова, г. Москва, Российская Федерация

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ ВЕДУЩИХ СТРАН МИРА

Макроэкономическая статистика является одной из статистических дисциплин прикладного характера. Объектом ее изучения являются массовые социально - экономические явления и процессы на уровне экономики региона, страны в целом.

Важной составляющей макроэкономической статистики является система национальных счетов (СНС).

Система национальных счетов обеспечивает определение места и роли национальной экономики в мировой экономике, возможность сравнения экономических показателей всех стран и их совокупность на мировом уровне. Поэтому знание основ системы национальных счетов крайне важно.[1].

СНС содержит три основных показателя совокупного выпуска (объема производства):

- ВВП, отражает рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг (то есть предназначенных для непосредственного употребления).

- Валовой национальный доход - совокупная ценность всех товаров и услуг, произведенных в течение года на территории государства (то есть валовой внутренний продукт, ВВП), включая доходы, полученные гражданами страны из - за рубежа, и исключая доходы, вывезенные из страны иностранцами.

- Конечное потребление складывается из расходов на конечное потребление домашних хозяйств, расходов на конечное потребление государственных учреждений, удовлетворяющих индивидуальные и коллективные потребности домашних хозяйств и общества в целом, а также расходов на конечное потребление некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

В статье поставлена задача, провести сравнительный анализ ведущих стран мира и получить прогноз до 2020г. с помощью линейного уравнения зависимости. Предлагается рассмотреть следующие показатели системы национальных счетов:

- показатель номинального ВВП;
- показатель реального валового национального дохода;
- показатель расходов на конечное потребление;

Теперь проведем анализ основных показателей системы национальных счетов по группе стран, в которую включили Россию, Китай, США, Германию и Италию.

На основе официальных данных статистической службы Европейского союза [2] проанализирован показатель ВВП вышеуказанных стран (Таблица 1).

Таблица 1 - Анализ номинального ВВП России, Китая, США, Германии и Италии, млрд. долл. США

год	Россия	Темп роста цепной, %	США	Темп роста цепной, %	Германия	Темп роста цепной, %	Италия	Темп роста цепной, %	Китай	Темп роста цепной, %
2005	763,7	-	12623	-	2771,1	-	1780,8	-	2256,9	-
2006	989,9	129,62	13377,2	105,97	2905,4	104,85	1865,1	104,73	2712,9	120,2
2007	1299,7	131,3	14028,7	104,87	3328,6	114,57	2119,2	113,62	3494,2	128,8
2008	1660,8	127,78	14291,6	101,87	3640,7	109,38	2307,3	108,88	4520	129,36
2009	1222	73,58	13938,9	97,53	3307,2	90,84	2116,6	91,73	4990,5	110,41
2010	1479,8	121,1	14526,6	104,22	3286,5	99,37	2055,1	97,09	5878,3	117,79
2011	1885	127,38	15060	103,67	3629	110,42	2246	109,29	6989	118,89
2012	1954	103,66	15650	103,92	3367	92,78	1980	88,16	8250	118,04
2013	2113	108,14	16720	106,84	3593	106,71	2068	104,44	8939	108,35
2014	2057	97,35	17420	104,19	3820	106,32	2129	102,95	10360	115,9
2015	1236	60,09	17970	103,16	3371	88,25	1819	85,44	11380	109,85

За рассматриваемый период показатели номинального ВВП выросли у всех стран. Самый большой рост показателя за период с 2005г. по 2015г. был у Китая, на 404 % . В среднем значение показателя ежегодно увеличивалось на 17,7 % . В России показатель номинального ВВП увеличился на 61,8 % за весь рассматриваемый период. Самый большой период роста показателя пришелся на 2006г., на 31,3 % . В США показатель номинального ВВП положительно изменился на 42,4 % за весь рассматриваемый период. Ежегодно значение номинального ВВП США увеличивалось на 2,3 % . В Германии также наблюдается увеличение номинального ВВП за период с 2005г. по 2015г., а именно на 21,6 % . В Италии за период с 2005г. по 2008г. наблюдается период роста номинального ВВП (на 29,6 %) Однако к концу изучаемого периода величина показателя увеличилась по сравнению с 2005г. на 2,1 % .

Нужно отметить, что у России самый низкий показатель номинального ВВП среди анализируемых стран, что конечно является отрицательной тенденцией. Самый большой размер показателя ВВП наблюдается у США, Китай идет за ним

национального на втором месте, Германия на третьем, а Италия на четвертом.

Далее необходимо рассмотреть показатель реального валового дохода стран, динамика которого графически представлена на рисунке 1. [3].

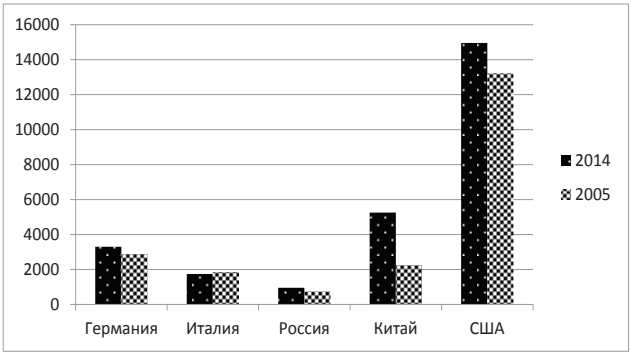

Рисунок 1 - Динамика реального валового национального дохода стран, млрд. долл. США

Проанализировав данные, можно сделать вывод, что реальный национальный доход самый высокий у США. За весь рассматриваемый период он увеличился на 13,1 % . На втором месте идет Германия, чей показатель вырос на 14,3 % . На 3 - м месте Китай, показатель реального национального дохода увеличился на 133,4 % . На 4 - м месте Италия несмотря, что показатель сократился на 5,9 % . На последнем месте – Россия со значением роста показателя 28,4 % .

Рассматривая данные расходов на Конечное потребление стран, можно заметить, что за период с 2005г. по 2014г. только у Италии наблюдается снижение реальных расходов на конечное потребление на 4,4 % , самый большой темп роста расходов на конечное потребление у Китая - в 2,17 раза, потом у России - в 1,62 раза, у Германии расходы на конечное потребление выросли в 1,09 раза, у США - в 1,12 раза (рисунок 1).

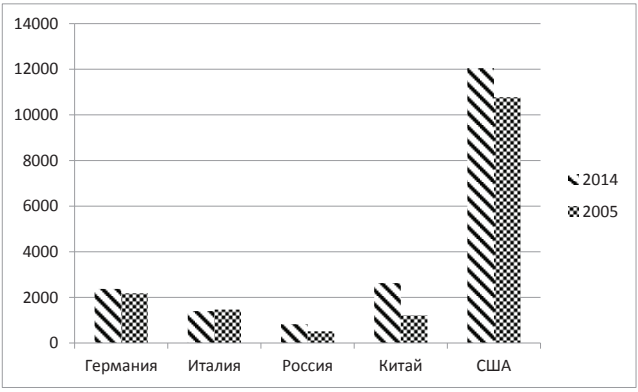

Рисунок 2. Динамика расходов на Конечное потребление стран, млрд. долл. США

В заключение проведем прогноз номинального ВВП стран на основе данных из таблицы 1. Для прогнозирования использовалась линейная линия тренда для всех стран.

Линейная зависимость ВВП Китая от времени характеризуется линейным уравнением y = 927,24x + 779,34 довольно точно, $R^2 = 0,9887$;

Тренд динамики ВВП России y = 93,811x + 951,76 имеет невысокую степень точности, $R^2 = 0,4714$;

Линейная зависимость ВВП Германии от времени y = 65,686x + 2971,3 также имеет слабую точность, $R^2 = 0,4845$;

Тренд динамики ВВП Италии y = 5,1618x + 2013,2 имеет самую слабую точность из всех, $R^2 = 0,0103$;

Линейная зависимость ВВП США о времени y = 498,35x + 12065 характеризуется довольно точно, $R^2 = 0,9385$.

Результаты прогноза до 2020г. представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Результаты прогнозирования ВВП, млрд. долл. США

Страна	2017	2018	2019	2020	R^2
Россия	2171,30	2265,11	2358,93	2452,74	0,47
США	18543,51	19041,85	19540,20	20038,55	0,94
Германия	3825,21	3890,90	3956,59	4022,27	0,48
Италия	2080,32	2085,49	2090,65	2095,81	0,01
Китай	12833,51	13760,75	14687,99	15615,24	0,99

Исходя из полученных данных, следует, что наиболее точным является прогноз для Китая и США, т.к. полученные модели объясняют 99 и 94 % зависимости ВВП этих стран соответственно от времени. У Италии данная модель не применима, т.к. она объясняет всего 1 % зависимости ВВП от времени. Для Германии и России тоже можно попробовать подобрать более подходящие модели тренда, но в целом полученная линейная модель объясняет 48 % и 47 % ВВП этих стран соответственно.

В заключение, можно отметить, что в экономике всех рассматриваемых стран под влиянием внутренних и внешних факторов можно наблюдать некоторые изменения, что подтверждается анализом основных показателей системы национальных счетов. В Китае наблюдается значительный рост всех показателей, однако лидером по данным показателям пока является США. В Италии рост показателей наименее значительный за весь рассматриваемый период. В России и Германии он более заметный.

Стоит отметить, что именно система национальных счетов является одним из инструментов, который дает возможность выявить и проанализировать основные тенденции экономического развития страны. А также определить необходимую стратегию развитию на краткосрочный и долгосрочный периоды.

Список литературы

1. Лукоянчев С.С. Система национальных счетов. Соотношений показателей в системе национальных счетов // Современное развитие экономических и правовых отношений. Образование и образовательная деятельность. 2015. № 14. С. 189 - 193.
2. Сайт ereport.ru [Электронный ресурс]: http: // www.ereport.ru / stat.php?razdel=country&count=italy&table=grecia (дата обращения:18.02.2017)
3. Сайт Trend Economy[Электронный ресурс]: http: // data.trendeconomy.ru / indicators / Exports _ constant _ prices / China?country=Germany,Italy,Russia,UnitedStatesOfAmerica (дата обращения:18.02.2017)

© Д.Г. Травников, 2017

УДК 338.24:005.22

Д. Е. Филиппова
студентка 4 курса факультета экономики и права
РЭУ им. Г. В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Каждое современное предприятие находится в постоянном поиске новых подходов и методов, гарантирующих успех, процветание, развитие и лидерство в условиях жесткой конкуренции [3, с. 267]. Большая часть современных концепций повышения эффективности деятельности базируются на теории, методологии и практике управления качеством.

Сегодня качество представляет собой многоуровневую, системную категорию, характеризующую возможность предприятия удовлетворять потребности всех заинтересованных в его деятельности сторон, при этом достигая устойчивого развития и постоянного совершенствования. Категория «качество» применяется не только по отношению к продукции / услугам, но и по отношению к всем процессам, имеющим место на современном предприятии (управленческие процессы, процессы управления ресурсами, процессы жизненного цикла продукции, процессы измерения, анализа и улучшения и пр.).

Управление качеством - это скоординированная деятельность предприятия, направленная на его постоянное совершенствование в целях удовлетворения и предвосхищения запросов потребителей [1, с. 71].

Управление качеством на предприятии подразумевает реализацию следующих функций: планирование, организацию, мотивацию и качества. Эти функции реализуются на разных уровнях управления и в рамках всех ключевых процессов деятельности предприятия.

Планирование в процессе управления качеством на предприятии – это определение целей в области качества, к которым предприятие стремится, и необходимых средств их достижения. Планирование в рамках управления качеством подразумевает разработку миссии предприятия. Кроме этого, планирование включает разработку политики и стратегии в области качества, и планов по их реализации на различных уровнях управления, применительно к различным процессам. Необходимость планирования определена целевой природой предприятия (т.е. ориентацией на конкретный результат). Планирование в процессе управления качеством предусматривает не только формирование целей предприятия, но и методов их достижения. В рамках планирования необходимо проводить тщательный анализ и оценку возможных альтернатив по критериям согласно целям деятельности предприятия.

Управленческая деятельность в области качества, обусловленная переносом запланированных действий в структуру заданий и полномочий, представляет собой функцию организации в процессе управления качеством. В реальной практике функция организации в области управления качеством предполагает: определение функций, обязанностей, ответственности и полномочий каждого отдельного работника; определение направлений деятельности в рамках управления качеством конкретных структурных подразделений предприятия [5, с. 214]. Четкое выполнение данной функции устанавливает матрица ответственности в области управления качеством.

Мотивация в области управления качеством связана с побуждением сотрудников к наилучшему способу выполнения своей работы и их заинтересованностью в производстве качественных товаров / услуг. Мотивация способствует повышению производительности труда и улучшению качества производимой продукции. Грамотно смотивированный персонал оказывает помощь и поддержку своим коллегам и является частью единой команды. В каждом конкретном случае система приемов, принципов и методов мотивации в области управления качеством индивидуальна.

Контроль в области управления качеством - это проверка соответствия продукции или процесса, от которого зависит ее качество, установленным требованиям. На разных стадиях жизненного цикла контроль имеет свои особенности: так, на стадии разработки продукции это проверка соответствия изделия техническому заданию и соответствующей документации; на стадии производства контроль включает качество, комплектность, упаковку, маркировку, состояние производственных процессов; на стадии эксплуатации - это проверка соблюдения требований эксплуатационной и ремонтной документации.

Объекты контроля в области управления качеством: изделия или процессы, влияющие на их качество. Контролируемый признак – количественная / качественная характеристика объекта контроля. Метод контроля - совокупность правил применения определенных принципов для осуществления контроля. Средство контроля - изделия (приспособления,

приборы, инструменты) и материалы (к примеру, реактивы), используемые в ходе контроля [2, с. 7].

По сути функция контроля фактически завершает последовательность действий управленческого цикла в области управления качеством; однако, одновременно, контроль служит стартовой позицией для осуществления функции планирования.

Список использованных источников

1 Баурина С. Б. Требования к системам менеджмента качества: новшества российской стандартизации // Бюллетень науки и практики. – 2016. - № 3. – С. 71 - 76.

2 Баурина С. Б. Методология использования технологии бенчмаркинга // Бюллетень науки и практики. – 2015. - № 1. – С. 5 – 8.

3 Баурина С. Б. Инновационный потенциал предприятия // Инновации: перспективы, проблемы, достижения: материалы международн. научно - практ. конф. – М.: Изд - во РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2014. С. 267 - 272

4 ГОСТ Р ИСО 9001–2015 Системы менеджмента качества. Требования [Электронный ресурс] – Режим доступа: http: // docs.cntd.ru / document / 1200124394

5 Терешина А. А., Фазлетдинова Д. В., Баурина С. Б. Особенности предпринимательской деятельности современных российских фирм // Новая наука: стратегии и векторы развития. – 2015. – № 6–1. – С. 213–216.

© Д. Е. Филиппова, 2017

УДК 339.742.2

Е. А. Харина
E.A.Kharina
Студентка 4 курса Международного финансового факультета
Финансовый Университет при Правительстве РФ
Г.Москва, Российская Федерация

EVOLUTION STAGES OF THE WORLD CURRENCY SYSTEM

The international currency system is a form of interactions of the currency relations which is fixed by the international agreements.

At the first stages of development of this system precious metals were served as currency, some countries used gold, and other countries used silver. The final choice was determined when in South Africa the huge gold deposit was found.

In practice 4 stages of development of a world currency system are allocated which I will consider below.

The Parisian currency system (1867) was based on several points:

1) Gold specie standard. In the XIX century gold was public system of the international money and currency. Gold was in free circulation, and Gold became the unique form of world money. It freely addressed, any person could use gold without any limit, import and export of gold weren't limited.

2) The mode of the floating rates of currencies taking into account balance of demand offer was set. If the currency rate was on a provision at a premium, then creditors paid off on the international debts with gold.

Huge plus of use of gold and gold bullions as a payment service provider the fact that gold doesn't spoil because of using and therefore such currency was very steady.

World War I brought population to economy crisis, and the international currency system too. Currency and cash systems failed, and in 1920 the pound sterling dropped by 32 percent in relation to dollar, in relation to DM – for ninety six percent. After World War I a currency system which was signed at the Genoa international conference in 1922 was organized and painted.

In case of this currency system several principles were determined:

1) Gold parities of currencies are kept.

2) Gold exchange standard. All foreign currency was converted into gold, but not directly, and through exchange on 1 of three world currencies which were established at that time.

3) It was approved former system free currency rates.

World War II meant the next collapse of the single foreign exchange markets therefore the former system and its principles weren't observed. The order of a new currency system was established at the international conference in Bretton Woods (USA). And the principles of new system were the following:

1. The gold exchange standard which was based on such currencies as the American dollar and pound sterling.

2. Gold parities of currencies were kept and were noted in the International Monetary Fund.

3. The currency rate could change and leave from the established point for 1 percent (plus or minus), but the Central Banks were obliged to look regularly at such steady deviation by means of currency interventions.

Along with the USA large financial centers, such as Europe and Japan began to expand, and the dollar lost the basic line item therefore after a while economists began to develop the principles of a currency system on which the modern currency system is based.

The main points of a modern currency system were designated at the international conference of the International Monetary Fund in the Jamaican city of Kingston in 1976 therefore the system is called in honor of the country where agreements were signed.

The Jamaican currency system assumed the following characteristics:

1. The currency system is based on several currencies: the Japanese yen, the French franc, dollar, DM and on pound sterling.

2. The monetary parity of gold was cancelled.

3. It is established that the currency should be freely convertible.

4. The currency rate is based on balance of demand – offers in the foreign exchange market.

5. The Central Bank isn't obliged to support the fixed parities of the currency, but there is an opportunity to perform currency interventions for maintenance of a currency rate.

6. The International Monetary Fund keeps up with policy of member countries in the sphere of the currency rates.

Before introduction in use of the euro currency the currency structure had exclusive domination of dollar, however diversification of a world currency portfolio is registered today. The US dollar role in modern conditions for the first time for many decades has stopped being dominating.

Список использованной литературы

1. Jeffry A. Frieden Currency Politics: The Political Economy of Exchange Rate Policy. - Princeton University Press, 2014 г. 7

2. A.R. Burns Money and Monetary Policy in Early Times. - Routledge, 2013 страница 379

© Е. А. Харина, 2017

УДК 334

Харисова Р. Р., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства в строительстве,
ФГБОУ ВО «Казанский государственный архитектурно - строительный университет»
г. Казань, Российская Федерация
Гайнуллина Р. Р., кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры экономики и предпринимательства в строительстве,
ФГБОУ ВО «Казанский государственный архитектурно - строительный университет»
г. Казань, Российская Федерация
Ильина Д. А., студентка гр. 5ЭН01 ФГБОУ ВО «Казанский государственный архитектурно - строительный университет»

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

В последние годы во всем мире можно наблюдать усиление сотрудничества власти и бизнеса. В первую очередь, это проявляется в таких сферах, как электроэнергетика, транспорт, здравоохранение, образование. Особенную актуальность тема государственно - частного партнерства приобрела в условиях мирового финансового кризиса, в связи с которым многие отрасли российской экономики почувствовали потребность в государственной поддержке.

Государственно - частное партнерство представляет собой юридически оформленное, добровольное, публичное, взаимовыгодное сотрудничество государства и частного сектора, основанное на различных формах и видах (путем консолидации и объединении ресурсов либо иных вкладов сторон) разделения в заранее определенных пропорциях прав, обязанностей, рисков, результатов, а также на учете интересов сторон и совместной координации усилий в целях наиболее эффективной реализации в различных сферах капиталоемких проектов, имеющих социально значимый эффект для общества (рис. 1) [1].

Рис. 1. Участники государственно - частного партнерства

Муниципальное образование также может принимать участие в государственно - частном партнерстве, но выступает либо в качестве оператора государственного имущества, либо в качестве дополнительного, самостоятельного участника такого партнерства. Мировая практика показывает, что государственно - частное партнерство, при создании благоприятных условий реализации того или иного проекта, позволяет сократить общественные издержки за счет более быстрого и качественного строительства. Безусловно, подобное партнерство не является альтернативой бюджетного инвестирования, однако, оно ведет к улучшению инвестиционного климата страны, так как частный бизнес получает возможность реализовывать проекты на длительной и стабильной основе. Привлечение частного бизнеса в решение проблем развития новых инфраструктур региона или реорганизации старых производственных секторов дает возможность более четко учитывать общественные потребности, позволяет создавать объекты быстрее и качественнее, особенно в условиях дефицита бюджетных средств.

Российская практика государственно - частного партнерства, в отличие от большинства зарубежных стран, все еще находится на стадии становления. Можно говорить о том, что в нашей стране уже созданы экономические инструменты, которые позволяют на федеральном и региональном уровнях успешно реализовывать проекты в рамках государственно - частного партнерства.

Опыт развития государственно - частного партнерства в России имеет историческую основу. Так, сформированные в Первую мировую войну специальные комитеты, через которые крупный промышленный капитал обеспечивал государственные нужды в производстве военной техники и оружия по минимальным ценам, можно считать примером государственно - частного партнерства [2].

Очевидно, что партнерство не может быть односторонним. Каждая сторона должна иметь определенные экономические выгоды.

Государство считает выгодным для себя участие в ГЧП, учитывая следующие факторы:

1. ожидание высокой эффективности. Эффективность за счет достижения низких издержек, более высокого уровня услуг, снижения рисков;
2. новые источники инвестиций;
3. надежность результатов. Надежность получения позитивного результата обеспечивается благодаря своевременному осуществлению проекта, а также прописанному в контракте порядку возврата инвестиций и компенсации текущих издержек;
4. инновации

Выгоды для государства в развитии государственно - частного партнерства представлены на рисунке 2:

Рис.2 . Выгоды для государства в развитии государственно - частного партнерства

Бизнес считает выгодным для себя участие в государственно - частном партнерстве, учитывая следующие факторы на рисунке 3.

Рис. 3. Выгоды для частного сектора в участие государственно - частном партнерстве

С учетом многообразия форм государственно - частного партнерства, встречающихся на практике, возможно построение различных видов классификации в зависимости от выбранных критериев и степени детализации. В этой связи, исходя из мировой практики, можно выделить шесть форм государственно - частного партнерства (рис.4).

Рис. 4. Формы государственно - частного партнерства

Государственный контракт обычно заключается с заказчиком от имени Российской Федерации, субъекта РФ для обеспечения государственных нужд. В контексте Закона № 94 - ФЗ вовлечение средств бизнеса в рамках контрактных отношений с государством возможно, в первую очередь, в целях реализации инвестиционных проектов. В данном

случае структура государственного контракта с инвестиционными обязательствами частного сектора может быть, например, следующей:

1. предмет контракта;
2. имущественные права сторон;
3. сроки и содержание этапов реализации проекта. Инвестиционный план - график;
4. права и обязанности сторон;
5. ответственность сторон;
6. гарантии;
7. изменение и прекращение контракта;
8. форс - мажор;
9. разрешение споров.

Аренда (в форме договора аренды и в форме лизинга) передается на основе договора частному партнеру государственного имущества на какое - то время пользование. Если же составлен договор лизинга, то лизингополучатель может выкупить это имущество.

Участие в капитале. Участие частного сектора в капитале государственного (муниципального) предприятия происходит путем акционирования или создания смешанных предприятий при долевом участии сторон. Степень свободы частного сектора в принятии административно - хозяйственных решений определяется долей в акционерном капитале. Если доля частных инвесторов меньше по сравнению с государством, тем меньше самостоятельных решений они могут принимать.

Концессия (концессионное соглашение) предполагает, что государство (концедент) передает частному партнеру (концессионеру) право на эксплуатацию природных ресурсов, объектов инфраструктуры, предприятий, оборудования. В данном случае, государство получает вознаграждение в виде платежей. Государство выступает и органом публичной власти, делегируя бизнесу часть своих властных функций. Из - за этого оформляется нормативно - правовой акт [6].

Соглашение о разделе продукции - форма государственно - частного партнерства, которая появилась в нашей стране одной из первых. Она напоминает концессию. Бывают разные модели раздела продукции, но чаще используют, что вся продукция делится пополам или раздел продукции происходит только после вычета затрат инвестора.

Контракты, которые сочетают в себе различные виды работ и отношения собственности. Это партнерство связано со строительством новых объектов. Часто этот класс государственно - частного партнерства называют «гринфилд» - проектами (Greenfield projects), или проектами, в которых объекты строятся «с нуля». За рубежом существует достаточно много различных видов «гринфилд» - проектов. Основные из них изображены на рисунке 5.

Build - Own - Operate - Transfer (BOOT). Частная компания является подрядчиком государства, строит какой - то новый объект государственной собственности на собственные и заемные средства, важно сказать, что управляет (владение и пользование) только в течение срока, который указан в контракте. Когда контракт заканчивается, объект считается государственной собственностью.

Build - Operate - Transfer (BOT). Частная компания строит какой - то объект и управляет им в течение времени, указанного в контракте. Когда контракт заканчивается, объект

считается государственной собственностью. Частная компания в данном случает имеет только правомочия пользования, но не владеет этим объектом.

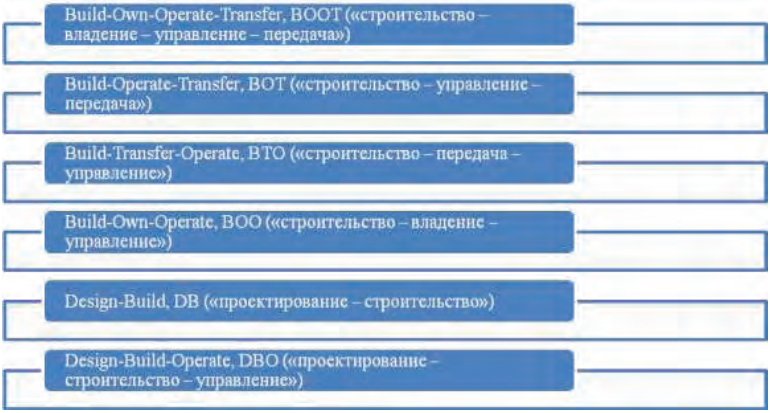

Рис.5. Контракты, которые сочетают в себе различные виды работ и отношения собственности.

Build - Transfer - Operate (BTO). Частная компания строит новый объект и после того, как завершается строительство, передает его государству. После приема государством в соответствии с новым договором объект передается в управление / эксплуатацию компании.

Build - Own - Operate (BOO). Частная компания строит новый объект, владеет и пользуется им. Ответственность за эксплуатацию, строительство лежит полностью на компании. Срок передачи объекта государству не указывается. Здесь государство вмешивается минимально.

Design - Build (DB). Частная компания строит объект только в соответствии с требованиями и стандартами, часто по утверждаемой государством смете. После завершения строительства обязанности по управлению объектом и его обслуживанию передаются государству.

Design - Build - Operate (DBO). Частная компания сама разрабатывает проектно - сметную документацию и строит объект. По завершении строительства эксплуатация остается за этой же компанией.

На федеральном уровне реализуются в основном инвестиционные проекты, имеющие общегосударственное значение, минимальная стоимость которых должна составлять не менее 5 млрд. руб., а доля участия инвестора – минимум 25 % [3]. Общегосударственные проекты направлены на комплексное развитие территорий. Их основная задача – создание уникального инфраструктурного комплекса на базе освоения природных ресурсов.

С учетом спецификации общегосударственные проекты характеризуются большими сроками окупаемости, а также значительными рисками [4]. В свою очередь, на региональном уровне реализуются региональные инвестиционные проекты, имеющие региональное и межрегиональное значение, направленные на социально - экономическое

развитие субъекта Российской Федерации в части создания и (или) развития объектов транспортной, инженерной или энергетической инфраструктуры государственной собственности субъектов Российской Федерации и (или) муниципальной собственности, стоимость которых составляет не менее 500 млн. руб. при минимальном объеме софинансирования за счет средств инвестора – 50 % . Такие проекты имеют меньший объем рисков, призваны создавать быстрые точки экономического и социального роста, отличаются более высокой эффективностью за короткие сроки реализации.

Развитие государственно - частного партнерства в России должно стать одним из основных факторов роста экономики, в особенности учитывая ограниченность финансовых ресурсов государства. Государственно - частное партнерство позволяет привлекать финансовые ресурсы частного сектора в отрасли и сферы деятельности, находящиеся в зоне ответственности государства, а также использовать предпринимательские структуры для повышения эффективности управления государственной и муниципальной собственностью [6].

В Бюджетном послании Президента РФ "О бюджетной политике в 2014 - 2016 годах" в числе основных задач на новый бюджетный цикл обозначена оптимизация структуры расходов федерального бюджета, одним из основных резервов которой указывается "активное использование механизмов частно - государственного партнерства, позволяющих привлечь инвестиции и услуги частных компаний для решения государственных задач".

В Республике Татарстан был принят Закон «О государственно - частном партнерстве в Республике Татарстан» от 07.07.2011 г., согласно которому субъектами государственно - частного партнерства (сторонами соглашения) являются Республика Татарстан в лице Кабинета Министров Республики Татарстан, либо уполномоченного Кабинетом Министров Республики Татарстан исполнительного органа государственной власти Республики Татарстан (далее - уполномоченный орган), с одной стороны, и частный партнер с другой стороны. С другой стороны, «точками роста» становятся проекты таких организации как АООТ «Национальный инвестиционный фонд РТ», Инвестиционно - венчурный фонд РТ, агентство инвестиционного развития РТ, различных министерств и ведомств, это, например: подпрограмма государственно - частного партнерства при строительстве транспортной инфраструктуры, подразумевающую строительство автомагистралей, прилегающей инфраструктуры и дорог, обслуживающих трубопроводы, линии электропередачи, другие инженерные коммуникации и объекты транспортной инфраструктуры, подъезды к крупным предприятиям и месторождениям; Государственно - частное партнерство в сфере дошкольного образования в рамках проекта «Килэчэк» - «Будущее», например, создание частного детского сада; строительство Иннополиса в 40 км от Казани. Концепция развития Иннополиса строится на принципах частно - государственного партнерства. Государство инвестирует в объекты инфраструктуры вновь создаваемого города, а частные инвесторы и крупные институты развития могут на самых разных условиях выступить соинвесторами строительства наиболее привлекательных для них объектов.

Предполагается, что дороги и коммуникации будет строить республика, а жилье и офисы – частный бизнес. Иннополис – строящийся инновационный город - спутник Казани, аналог подмосковного Сколкова. Основная задача проекта - привлечение специалистов для

создания новых IT - продуктов. Город будет рассчитан на проживание 155000 человек, говорится на сайте Иннополиса. Планируемый объем финансирования первой очереди строительства (будет сдана в 2016 - 2017 гг.) - 66 млрд. руб. До 15 млрд. руб. выделит федеральный бюджет под проект создания особой экономической зоны, еще чуть более 7 млрд. руб. – бюджет Татарстана. Перспективная территория застройки Иннополиса – более 1 200 га. Предполагается разбить строительство нового города Иннополиса на три основных этапа. Строительные работы первого этапа завершены в 2015 году. Окончательное завершение работ запланировано на 2027 год. Согласно мастер - плану, к этому времени в городе смогут проживать 155 000 человек.

Объекты Иннополиса представлены на рисунке 6:

Рис.6. Объекты Иннополиса в РТ

В то же время, Президент Татарстана уверен, что реализовать столь масштабные проекты в древнем городе Болгар и на острове - граде Свияжск было бы невозможно, если бы не было государственно – частного партнерства.

Руководители ряда организаций и предприятий Татарстана не только выделили средства для выполнения работ на объектах города Болгара, но и принимали активное участие в разработке концепций этих объектов [5].

В настоящее время в Республике Татарстан существует масса инвестиционных проектов регионального и межрегионального значения, готовых к реализации в рамках государственно - частного партнерства.

Список использованной литературы

1.Овчинников О.П. Государственно - частное партнерство в России: проблемы становления и перспективы развития. – М.:ЮНИТИ - ДАНА, 2008. – 24 с.

2. Арутюнов Ю.А. Антикризисное управление. – М.: Юнити - Дана, 2012 – 78 с.

3. Семенов М.О. Региональные инвестиционные фонды как новый инструмент государственно - частного партнерства. – Издательство: «Финмаркет». 2001 г. – 78 с.

4. Харисова Г.М., Усолова А.Ю., Харисова Р.Р. Эффективность функционирования и развитие производственного инфраструктурного комплекса в регионе в условиях

неопределенности внешней среды (на примере Республики Татарстан). – Казань: РЦМИПП, 2011. - 144

5. Доклад Государственного Советника Республики Татарстан М.Ш.Шаймиева на международной научно - практической конференции «Государственно - частное партнерство как эффективный инструмент сохранения объектов культурного наследия» Казанская Ратуша, 11 февраля 2013 г. [Электронный ресурс] – URL: http: // shaimiev.tatarstan.ru

6 Харисова Г.М. Трансформация регионального экономического пространства на основе развития инфраструктурного комплекса. - Казань: ЗАО «Новое знание», 2012. - 240 с.

© Р.Р. Харисова, Р.Р. Гайнуллина, Д.А. Ильина, 2017г.

УДК 338

Л.М.Хидиятулина
студент 4 курса ИЭОБиА,ЧелГУ
г.Челябинск, Российская Федерация

ТЕХНОПАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Ключевые слова: технопарк, инновация, экономика, бизнес

На сегодняшний день актуальность приобретает развитие инновационного бизнеса, современные условия рыночной экономики диктуют мировому рынку внедрение новейших технологий, позволяющих повысить эффективность производственного процесса. России, для того чтобы стать лидером в области инноваций, необходимо производить знания и технологии в собственных регионах, поэтому для отечественной экономики важно перейти на другой уровень развития бизнеса, как крупного, так и малого.

Для экономического развития страны главной целью можно определить на сегодня формирование и подъем именно инновационного предпринимательства, создав для этого соответствующие условия в виде материальной и законодательной базы. Действительно, Российская Федерация является лидером среди инноваций в космической, ядерной, военной промышленности, обладает достаточными природными и человеческими ресурсами, способными сдвинуть экономику и запустить эффективный инновационный процесс. В этом случае следует обратиться к научной сфере и ускорить процесс воплощения идеи до производственных масштабов и выхода товара на рынок. Здесь следует отметить, что минимальный цикл производства инновационного продукта возможен только в случае совместной работы ученых и технологов и, в данной ситуации, обратиться к деятельности технопарков, объединяющих в себе науку и производство.

Согласно Положению об университетском технопарке "Технопарк — это организация, являющаяся юридическим лицом или в соответствии с Законодательством Российской Федерации исполняющая по доверенности правомочия юридического лица, имеющая тесные связи с одним или несколькими высшими учебными заведениями и / или научными центрами, промышленными предприятиями, региональными и местными органами власти

и управления и осуществляющая на находящейся под ее юрисдикцией территории формирование современной инновационной среды с целью поддержки инновационного предпринимательства путем создания материально - технической, социально - культурной, сервисной, финансовой и иной базы для эффективного становления, развития, поддержки и подготовки к самостоятельной деятельности малых и средних инновационных предприятий, коммерческого освоения научных знаний, изобретений, ноу - хау и наукоемких технологий и передачу их на рынок научно - технической продукции с целью удовлетворения потребности в этой продукции региона и страны"[2]. Технопарки как площадки инновационного развития предпринимательства, позволяют талантливым специалистам реализовать свои идеи с помощью сотрудничества с коллегами, потенциальными инвесторами, международными компаниями, которые непосредственно проводит данная организация. На территории подобных филиалов в городах усиленно развивается разработка наукоемкой продукции, формируются новые кадры. Технопарки, как правило, получают долю в акциях начинающих компаний, далее при успешном развитии технопарки компенсируют вложенные средства и направляют их на реализацию новых проектов.

В России активное развитие технопарков следует в начале 90 - х годов. Первые технопарки в основном создавались как отделы университетов, не имели развитой инфраструктуры и квалифицированных менеджеров. Так, первым технопарком является «Томский научно - технический парк» (1990г), далее число подобных организаций имеет резкую тенденцию к увеличению. В середине 90 - х годов создаются технопарки при научных центрах и наукоградах в Дубне, Троицке, Обнинске. Технопарк начинает свое развитие в регионах.

Сегодня в России большинство технопарков являются государственными. Основной функцией технопарка в стране является повышение конкурентоспособности бизнеса любой отрасли, поэтому фундаментом для создания технопарков в России должны быть и крупные промышленные предприятия. Сейчас характерным для подобных предприятий является ведение бизнеса, основанное на неполной загруженности заводов, частичном использовании производственных мощностей, избыточной инфраструктуре. Проблему компаний, не полностью использующих имеющийся потенциал и затормаживающих процесс динамичного развития экономики, должны решить технопарки, взаимодействуя с основной инфраструктурой предприятия.

О проблеме создания технопарков как площадки для развития бизнеса в последнее время часто упоминается Правительством РФ и властями регионов. Развитие высокотехнологичных отраслей в городах способно вывести отечественные предприятия на высокий уровень производства, стать лидером по качеству продуктов на мировом рынке. Уровень развития технопарков, который существует сегодня, все же отстает от потребностей страны в коммерциализации имеющегося потенциала научно - технических разработок. Существуют проблемы в области развития подобных площадок, например, как ранее отмечалось, большая часть находится в ведении государства, не позволяет в полную меру развиваться и получать достаточное финансирование, - отрасль высокотехнологичных разработок нуждается в частных инвесторах для дальнейшего развития инновационного бизнеса в стране. Следует отметить, что большинство технопарков в России таковыми являются лишь формально и часть из них не осуществляют своей деятельности по

направлению, качество и количество отечественных технопарков не соответствует международным стандартам. Среди проблем в развитии данной сферы можно также отметить нехватку квалифицированных кадров, способных продвигать разработки, организовывать процесс управления и обучения потенциального предпринимателя бизнесу. Проблемой организации технопарков в России являются также административные барьеры при создании и работе - длительный период согласования и оформления документации, отсутствие налоговых льгот для данной высокорисковой сферы вложений, отсутствие определенного статуса технопарка, его законодательно определенных четких функций. Здесь же следует отметить, что региональными органами власти проводится работа, и акты регионов предоставляют субсидии подобным организациям, однако подобные законы применимы лишь на территории субъектов, следовательно, отдельный технопарк может функционировать лишь в определенном районе.

Несмотря на ряд проблем технопарки в России продолжают постепенное развитие. Так, в 2011 году создана ассоциация кластеров и технопарков, представляющая интересы более 55 технопарков во взаимоотношениях с федеральными и региональными органами власти, содействует в решении экономических, социальных, технических вопросов. Ассоциация является разработчиком Национального Стандарта Российской Федерации «Технопарки. Требования» ГОСТ 56425 — 2015, на основании которого в России проводится аккредитация технопарков, подтверждающая качество оказываемых технопарком услуг.

Также согласно "Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020" одним из приоритетных направлений является развитие инновационного бизнеса путем создания в стране технопарков, бизнес - инкубаторов, научных центров[1]. Из стратегии следует необходимость доступности подобных площадок, качественное обучение, реализация высокотехнологичных проектов молодыми специалистами, сотрудничество с международными университетами, стимулирование государством инновационной активности.

Таким образом, технопарки, место встречи изобретателя и предпринимателя, должны способствовать росту экономики региона и страны в целом. Для этого государству требуется четко определить статус технопарков и создать единую базу на законодательном уровне, что позволит данному инструменту развития экономики быть более привлекательным и понятным как для молодых ученых, так и для потенциальных инвесторов и, такой симбиоз бизнеса и науки позволит российскому бизнесу стать конкурентоспособным на мировом рынке.

Список использованной литературы:

1. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. N 2227 - р О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.
2. Положение Министерства образования Российской Федерации об университетском технопарке от 20 апреля 1999 года
3. Иванова С.А.. Основные проблемы инновационного развития России (компаративный анализ) // Электронный научно - практический журнал "Современные научные исследования и инновации", [Электронный ресурс], режим доступа: http: // web.snauka.ru / issues / 2014 / 04 / 33127(дата обращения 26.02.17)
4. Крюкова Н.Ю. Российские технопарки: проблемы и перспективы. 2012

5. Максимов Н. Н. Теоретические основы инновационной деятельности // Молодой ученый. — 2013.

© Л.М. Хидиятулина, 2017

УДК 339.138

Шадрина В.Л.
студентка, 3 курс,
Северный (Арктический) Федеральный Университет
им. М.В. Ломоносова, г. Архангельск
Сидоров Е.А.
студент, 3 курс,
Северный (Арктический) Федеральный Университет
им. М.В. Ломоносова, г. Архангельск

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «ГАЙДЛАЙН» И АНАЛИЗ ЕГО РАЗРАБОТКИ

Предприятия и компании, которые стремятся к долгой и успешной работе в условиях рыночной экономики, сталкиваются с проблемой общения с клиентом. Действенно справляется с этим собственный фирменный стиль компании. Но для максимального воздействия на целевую аудиторию (далее – ЦУ) важен не только яркий и запоминающийся гайдлайн, но и его успешное внедрение. Необходимо, чтобы правила и принципы создания фирменного стиля и работа с ним были описаны понятно и удобно. Для этих целей организация разрабатывает гайдлайн.

Гайдлайн (англ. guideline – направляющая линия) – это руководство, описывающее основные принципы грамотного применения визуальных идентификаторов бренда на различных носителях в различных коммуникациях.

Разработка правил и принципов по правильному обращению с фирменным стилем компании или организации решает две основные задачи:

- закрепление стандартов, на основании которых иллюстрируется идеология бренда;
- информирование всех субъектов, которые несут ответственность за работу с фирменным стилем, об утвержденных стандартах.

Правильный гайдлайн содержит в себе большой объем правил для контроля единства фирменного стиля при создании любого носителя. Информацию руководства можно разделить на три группы:

1) изображение и описание констант организации;
2) инструкции по применению фирменного стиля;
3) вербальное представление использования фирменного стиля.

Гайдлайн имеет свою определенную структуру, которую можно назвать классической.

Введение и заключение (в начале и конце документа соответственно), которые включают в себя информацию о компании и самом документе, его версиях и

обновлениях, а также контакты сотрудника организации и ответственного за данный документ лица.

Изображение логотипа компании, его описание, дополнительные варианты использования, правила размещения логотипа и недопустимые варианты использования его.

Иллюстрация фирменных цветов, их коды в таблице цветов, правила использования и цветовые схемы.

Шрифты, их изображение и название, правила применения и недопустимые виды для использования.

Если есть узор / рисунок / фотография, которые являются уникальными для компании (клиенты могут узнать по ним компанию, без просмотра логотипа и названия), то в гайдлайне они также иллюстрируются, и прописываются правила для их применения.

Обязательно в руководстве нужно изобразить модульную сетку и размеры логотипа, названия и т.д.

Дополнительно в гайдлайн можно поместить образцы оформления носителей фирменного стиля, например, вид сувенирной продукции (ручки, папки, пакеты и т.д.), визитные карточки, документы и т.д.

При создании гайдлайна дизайнеры, которые их разрабатывают, придерживаются трех основных принципов:

- показывать, а не рассказывать (любой читатель гораздо эффективнее воспринимает картинки, а не многострочный текст; содержащиеся в руководстве текстовые описания, инструкции и т.д. должны быть краткими, точными и простыми);
- гибкость, а не «ломка» (руководство должно быть достаточно гибким, чтобы дизайнер мог развивать свои идеи, а не следовать шаблонам; бренд, однако, должен оставаться узнаваемым);
- наличие toolkit'a (toolkit бывает кратким, только с общим описанием компании и бренда, так и может содержать фирменный стиль, цвета, элементы, иллюстрации и другие визуальные средства, которые доступны для дизайнеров).

Наличие фирменного стиля у организации позволяет ей выделить свою продукцию среди ряда других аналогичных товаров и услуг. Гайдлайн же предназначен для правильной передачи «посыла» компании до ЦУ, для объединения всех процессов по созданию имиджа компании.

Список использованной литературы:

1. Овчинникова Р.Ю. Дизайн в рекламе. Основы графического проектирования. – М.: Юнити - Дана, 2010. – 271 с.
2. Гайдлайны для веб - проектов [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // book.nimax.ru / gajdlajn - dlya - veb - proektov / (Дата обращения: 23.02.2017)
3. Гайдлайн и брендбук: создание и примеры [Электронный ресурс]. Режим доступа: https: // www.pressfoto.ru / blog / guideline - and - brand - book - creation - and - examples / (Дата обращения: 24.02.2017)

© В.Л. Шадрина, Е.А. Сидоров, 2017

УДК 339.138

О.А. Шальнова
к.э.н., доцент
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Т.В. Малых
ст. преподаватель
РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Покупательское поведение в настоящее время является одним из определяющих факторов развития сегодняшней цивилизации. В связи с планомерным формированием культуры потребления и как следствие, появления новой классовой разновидности человека - «человека потребляющего» (Homo consūmens), мотивация, двигающая человеком при совершении покупок становится ключевым фактором мировой экономики.

Согласно мнению ряда ученых «человек потребляющий» всецело концентрирует свое внимание на удовлетворении своих постоянно растущих потребностей с целью получения удовольствия и все в большей степени вытесняет «человека разумного» (Homo sapiens) [6, с. 14]. «Человек потребляющий» зацикливается на удовлетворении все новых потребностей, возводя в абсолют сам процесс потребления и попадая в зависимость от потребляемых вещей и навязчивого желания их приобретения. При этом восприятие такой зависимости со стороны самого человека воспринимается как «подлинная свобода», где потребление превращается в сферу самовыражения человека [9, с. 15].

Данная модель отношения человека к окружающей действительности в нашей стране с некоторых пор стала частью государственной политики в области образования [5; 11].

В соответствии с классическим пониманием совокупности факторов, влияющих на потребительское поведение, выделяются следующие группы:

1. Культурные факторы (культура, субкультура, общественный класс). По мнению ученых культурные факторы оказывают наиболее сильное влияние на поведение покупателей.
2. Социальные факторы (референтные группы, семья, роли и статусы).
3. Личностные факторы (возраст и этап жизненного цикла семьи, род занятий, экономическое положение, образ жизни, тип личности и представление о самом о себе).
4. Психологические факторы (мотивация, восприятие, усвоение, взгляды и мнения).

Если рассматривать факторы, влияющие на поведение потребителей в комплексе, можно сделать вывод, что на каждый из них в той или иной степени влияют глобализационные процессы, происходящие в мировом пространстве.

Действительно, глобализационные процессы захватывают все стороны нашей жизни – жизни любого человека, так или иначе соприкасающегося с информационными, финансовыми и другими потоками взаимодействия с различными странами. Глобализация, запущенная транснациональными корпорациями, набирает силу и вторгается в исторические модели существования общества, в т.ч. складывавшиеся на протяжении

длительного времени внутри стран модели поведения, основанные на традициях, религии и особенностях миропонимания жителей. Глобализация по сути размывает культурные особенности стран, создавая предпосылки для универсализации мотивации поведения граждан и унификации восприятия передаваемых сообщений.

Согласно мнению Ф. Уэбстера глобализация является одновременно экономическим, политическим, социальным и культурным явлением, о чем свидетельствует, например, взрывной рост миграции, туризма, возникновение гибридных музыкальных форм и одновременно увеличение озабоченности выработкой глобальных политических стратегий или переменами в сфере управления [12, с. 93].

Транснациональные корпорации (ТНК) как инициаторы запуска процесса глобализации являются ключевыми игроками, чьи политика и принципы ведения бизнеса влияют на общество и экономику вовлекаемых в мировые процессы стран. Можно говорить о всестороннем влиянии, охватывающем различных стороны жизни стран и их граждан.

Рассмотрим наиболее яркие последствия влияния ТНК на экономику и общество стран, включенных в мировую экономику.

- Контроль над 50 % промышленного производства и более 70 % мировой торговли. Еще никогда в истории ТНК, частные компании не были столь могущественными [7, с. 66]. По сути, если страна имеет недостаточно сильную экономику и слаба с финансовой точки зрения, она попадает в зависимость от деятельности ТНК на своем рынке.
- Стандартизация продукции. Данную тенденцию отмечают многие ученые. Так, Т. Левитт еще в 1983 году высказал весьма важную мысль, говоря о неизбежности появления всемирно стандартизированных продуктов, если компания стремится к снижению издержек и цен на свою продукцию, и одновременно повышает качество и надежность, заботясь в разумных пределах о своих клиентах [14]. Именно в таком направлении и развиваются ТНК, стремясь создавать унифицированные и стандартизированные продукты для большинства своих потребителей.
- Формирование спроса и предложения. ТНК реализуют свою продукцию на международном рынке, отвечая запросам рынка, искусственно создавая новые потребности, насыщая рынки своей продукцией и, тем самым, активно влияя на процессы мировой экономики.
- Стирание национальных границ. ТНК, являясь международными компаниями, осуществляют передвижения своей продукции и финансов через национальные границы, добиваясь привилегированного положения для своих грузов и финансовых потоков.
- Выстраивание целенаправленного информационного потока. Взаимосвязь глобальных средств массовой информации и ТНК породили распространение стандартных символов, эстетических и поведенческих образцов, характерных для стран - основателей этих ТНК.
- Мировое разделение труда. Стремление ТНК к диверсификация своего процесса производства и усугубление, тем самым, процессов мирового разделения труда.
- Формирование транснациональной массовой культуры (явление глокализации). Большинство ученых подчеркивает, что мир в культурном отношении под влиянием глобализации не становится более однородным. Возникает такое явление, как культурная глокализация, представляющая собой сочетание процессов модернизации локальных культур с достижениями формирующейся глобальной мультикультурной цивилизации [1,

с. 61 - 62; 3, с. 15; 4]. Возникает некий гибрид из национальных ценностей и ценностей, привнесенных извне, в результате чего человек, представитель той или иной культуры, начинает более лояльно относиться к товарам и пропаганде ТНК.

- Формирование культа потребления и приобретательства. Появление как класса «человека потребляющего» и концентрация внимания на потреблении как самоцели развития.
- Навязывание ценностей стран - основателей процессов глобализации и ТНК: желание господствовать над природой ради удовлетворения своих потребностей, прагматизм, рационализм и «профессионализм».
- Целенаправленное уничтожение духовности. Для общества потребления духовность вредна. Духовный человек перестает потреблять. Цивилизация в процессе глобализации пытается отторгнуть духовность, как вредный элемент.

Другими словами, ТНК имеют разностороннее влияние на различные стороны жизни страны, вовлеченной в мировые глобализационные процессы, и ее граждан. ТНК целенаправленно формируют единый рынок потребления, создавая универсальные мотивы. Можно с достаточной уверенностью говорить о манипулировании ТНК потребительским сознанием и поведением. Мировая индустрия СМИ навязывает «правильные» нормы поведения и потребления, делая упор на успешности такого поведения.

Потребительское поведение представителей стран, задействованных в мирохозяйственных связях, в настоящее время движется по направлению к универсализации. Сравнительно недавно в процессе изучения поведения потребителей в первую очередь опирались на национальные особенности и ментальность, то в настоящее время на первый план выходят универсальные мотивы и стиль жизни. В процессе глобализации возникают достаточно большие страты, различные по стилям жизням и объединяемые спецификой воспринимаемых и транслируемых ценностей, а также особенностей поведения. Другими словами, люди, проживающие в разных странах, но придерживающиеся одного стиля жизни, будут намного более схожи по своему потребительскому поведению, нежели люди, проживающие в одной стране, но совершенно отличающиеся по стилям жизни. Причем, мотивация, характерная для разных стилей жизни, как раз и формируется глобальными ТНК [13, с. 4]. Согласно мнению ученых, различия в стилях потребления зачастую не зависят от уровня благосостояния отдельных граждан, ибо потребительский выбор становится средством присоединения к определенному «сообществу потребления» и одновременного дистанцирования от других сообществ (Цит. по [9, с. 9]).

По мнению ряда исследователей, активизация и тотальное воздействие средств массовой информации на сознание индивидов меняет культурное содержание общества и, соответственно, воздействует на изменение модели поведения (цит. по [2 с. 15]), [10]. С. Московичи ввел для обозначения данного феномена термин «масса всемирного масштаба», ключевым в поведении которой являются установки, моделируемые средствами массовой информации [8]. Несомненно, можно говорить о том, что в глобализированном мире формируются различные кластеры по традиции потребления – социально - ответственное потребление, потребление натуральных продуктов, экологическое потребление, квалифицированное потребление и пр., однако же и в этом случае можно констатировать

факт превалирования массовой культуры в потреблении, транслируемой ТНК и средствами массовой информации.

Глобализация представляет собой объективный, исторически сложившийся и естественный процесс, охватывающий все стороны жизнедеятельности не только стран, участвующих в мировом хозяйстве, но и отдельных граждан. Транснациональные корпорации играют значительную роль в изменении потребительского поведения и культуры потребления в большинстве стран, вовлеченных в мировую экономику, формируя универсальные мотивы и традиции потребления и активно воздействуя на их культурно - духовные ценности. Под влиянием ТНК активно формируются межнациональные группы потребителей по стилям жизни, где наблюдается схожая мотивация в совершении покупок.

Список использованной литературы:

1. Бек У. Что такое глобализация? – М.: Прогресс - Традиция, 2001. – с. 304.
2. Бондаренко В.А. Изменение потребностей индивидов и модели их поведения в обществе потребления // Практический маркетинг. 2014. №4 (206). С. 14 - 18.
3. Елин Д.В. Противоречивость процесса глобализации: локализация и глокализация // Общество: политика, экономика, право. – 2010. - №1. – с. 14 – 17.
4. Иванов Д.В. Эволюция концепции глобализации // Проблемы теоретической социологии. Выпуск 4. – СПб.: НИИХ СПбГУ, 2003. – [Электронный ресурс]. – URL: http: // www.teleskop - journal.spb.ru / files / dir _ 1 / article _ content1261130754388117file.pdf (дата обращения: 04.10.2016).
5. Ильин А.Н. Квалифицированный потребитель – цель системы образования? // Философия и гуманитарные науки в современном обществе. 2014. – [Электронный ресурс]. – URL: http: // fikio.ru / ?p=1301 (Дата обращения: 25.02.2016).
6. Лукьяненко В.И., Хабаров М.В., Лукьяненко А.В. Культура – фундаментальная основа гуманного отношения к природе // Экология и культура: от прошлого к будущему: материалы межрегиональной научно - практической конференции. Ярославль: ИПК «Индиго», 2008. 188 с. С. 3 – 20.
7. Моисеев А.А. Феномен глобализации и международное сообщество // Век глобализации. – 2015. - №2. – с. 59 – 72.
8. Московичи С. Век толп. Исторический трактат по психологии масс. – М., 1996.
9. Радаев В.В. Социология потребления: основные подходы // Социологические исследования. - 2005. - №1. – С. 5 - 18.
10. Рамазанов И.А., Парамонова Т.Н., Урясьева Т.И. Влияние маркетинговой среды на традиции потребления россиян // Практический маркетинг. 2015. №11 (225). С. 21 – 25.
11. Сухомлинов В. «Знать нез наю». Интервью с О. Смолиным // Литературная газета. 2011. №42 (6342). - – [Электронный ресурс]. – URL: http: // www.lgz.ru / article / N42 - - 6342 - - - 2011 - 10 - 26 - / Znaty - «nez - nayu»17481 / (Дата обращения: 25.02.2016).
12. Уэбстер Ф. Теории информационного общества. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 400 с. – с. 93.
13. Шальнова О.А. Глобализация как явление и ее влияние по поведение потребителей // Экономические системы. 2016. №3. С. 2 - 4.

14. Levitt T. The Globalization of Markets // Harvard Business Review, May 1983. – [Электронный ресурс]. – URL: https: // hbr.org / 1983 / 05 / the - globalization - of - markets (Дата обращения: 04.10.2016).

© О.А. Шальнова, Т.В. Малых, 2017

УДК 338.534

Галимов Р.С.
доцент, к.с.н. кафедры «Финансы и кредит»
Уфимский государственный нефтяной технический университет
Шарипова Г.З.
студентка 1 курса факультета института экономики и сервиса
Уфимский государственный нефтяной технический университет
г. Уфа, Российская Федерация

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье проведено исследование теоретических аспектов формирования ценовой политики предприятия,исследование влияния ценовой политики на повышение прибыльности и доходности деятельности предприятия.

Ключевые слова: ценовая политика, цена, ценообразование, влияние на прибыль, нестабильность, механизм ценообразования.

В современных условиях рынка предприятие должно постоянно совершенствовать собственный механизм ценообразования, который влияет на конечный финансовый результат деятельности организации.Ценовая политика - эффективное средство для того, чтобы привлечь внимание потребителей к продукции. Разработка ценовой политики влияет на весь процесспроизводства и реализации продукции. В зависимости от конъюнктуры рынка предприятие формирует определенный уровень цен на продукцию, при котором будет получать запланированный объем реализации, а в результате и запланированный объем прибыли.

Как известно, цена - важнейший критерий для принятия потребительских решений. Суть ценовой политики заключается в установлении оптимальных цен на товары, управлении ими в зависимости от спроса на рынке, чтобы достичь запланированного объема реализации продукции и прибыли предприятия.

Исследуя и анализируя многие источники по данной теме, можно обратить внимание на то, что посвящены много научных работ процессу формирования ценовой политики. Большинство авторов предлагают похожую модель формирования ценовой политики, которая включает следующие этапы:

- Установление целей и задач ценообразования;
- Определение спроса на продукцию;
- Оценка затрат;
- Анализ цен на товары конкурентов;

- Выбор метода ценообразования;
- Установление окончательной цены на продукцию.

Зарубежные специалисты выделяют два основных этапа формирования ценовой политики на предприятии:

1.Определение базовой цены на продукцию, то есть цены без скидок, наценок, транспортных, страховых, сервисных компонентов и тому подобное;

2.Определение цены на продукцию с учетом вышеуказанных компонентов, скидок, наценок и др.

При формировании базовой цены руководители зарубежных предприятий создают индивидуальную структуру, которая будет эффективной и целесообразной именно для специфики их деятельности. Данный метод внутреннего ценообразования используют японские предприятия. По оценкам специалистов, структура цены такова: расходы подразделения - поставщика - 20 % , прибыль - 15 % , различные рыночные надбавки - 35 % , торговые наценки - 20 % , другие - 10 % . Подобную модель используют на практике и в США.

Однако, в условиях современности при нестабильности экономического состояния макросреды, при невозможности достаточного управления изменениями необходимо проанализировать процесс формирования цен, влияние ценовой политики на прибыль и, в результате, - проанализировать влияние на эффективность деятельности предприятия в целом. На основе исследуемых материалов предлагаем обобщающую модель формирования ценовой политики, которая представлена:

1.Установление задач и целей ценовой политики.

2.Определение уровня спроса на продукцию.

3.Оценка затрат на продукцию.

4.Сбор и анализ информации по ценам на аналогичные товары конкурентов.

5.Установление и анализ влияния государственного регулирования по ценовой политики.

6.Выбор метода ценообразования.

7.Расчет начальной цены на продукцию.

8.Учет влияния на цену продукции дополнительных факторов.

9.Анализ ценовых рисков.

10.Установление окончательной цены на продукцию.

Детальное поэтапное формирование ценовой политики было разработано на основе теории И.В. Липсица. Он считает, что выработать хорошее ценовое решение возможно только при условии учета всех четырех категорий существенно важных данных: о затратах, о покупателях, о конкурентах и о правительственной политике» [4 с., 98]. Каждому предприятию необходимо провести сбор, обработку и анализ информации о потребителях, расходах, конкурентах.

Повышение цены на продукцию также может привести к увеличению или уменьшению объема общей прибыли предприятия. Все зависит от обоснованности ценовой политики, анализа чувствительности рынка к ценам и, самое главное, обработки и анализа информации о ситуации экономического положения в макросреде.

Проблемой отечественных предприятий является то, что сформировав ценовую политику они не следят за изменениями во внутренней и внешней среде, влияющих на цену

товара. Также ошибкой предприятий является то, что они не проводят анализ влияния ценовой политики на доходность деятельности, ведь в быстроменяющейся макросреде важно оперативно реагировать на изменения и постоянно совершенствовать ценовую политику. Следует обратить внимание также на то, что руководителю после формирования цен на продукцию необходимо следить за изменениями в государственном регулировании ценовой политики, тенденциями цен на аналоговые товары конкурентов, контролировать ценовую политику непосредственно на предприятии и постоянно корректировать цены.

Стоит заметить, что постоянный контроль ценовой политики и корректировка цен еще не является фактором успеха. Эффективность деятельности предприятия, прежде всего, зависит от правильности выбранной стратегии по изменениям в цене на товар. Можно выделить три основных правила изменений в ценовой политике:

1. Цена должна покрывать все расходы. Ценовая политика должна быть такой, чтобы предприятие непременно достигало безубыточного объема производства продукции.

2. Цена не должна быть слишком низкой. Такая ценовая политика может не покрыть всех расходов, а также уменьшить прибыль путем отказа определенного сегмента потребителей, которые сомневаются в качестве данного товара.

3. Цена не должна быть слишком высокой. Каждая продукция в своей доле рынка среди конкурентов имеет свои пределы цены, поэтому руководитель предприятия может воспользоваться данной ценовой политикой только в соответствующих пределах, то есть повысить цену до той грани, на которую согласится потребитель.

Как уже отмечалось, цена - важнейший критерий для потребителей по принятию решений о покупке. Для анализа влияния спроса на потребителя следует использовать системный подход, чтобы целесообразно принимать управленческие решения по ценам.

Ценовая политика предусматривает оценку интенсивности спроса. Более высокие цены на продукцию назначаются тогда и там, где наблюдается повышенный спрос, а низкие цены - тогда и там, где спрос слаб, даже если стоимость единицы товара в обоих случаях одинакова. Цена на продукцию постоянно меняется и ценообразования становится эффективным оружием в руках продавца.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1) Определение ценовой политики является одной из важнейших задач, стоящих перед каким - либо предприятием.

2) Процесс поэтапного формирования цены является первым шагом к эффективности ценовой политики предприятия. Важным этапом ценообразования является формирование задач и целей ценовой политики, которые ставит перед собой предприятие, ведь выбор метода образования цен, в первую очередь, зависит от поставленных целей ценовой политики предприятия.

3) Ключевым этапом ценообразования для отечественных предприятий является установление и анализ влияния государственного регулирования относительно ценовой политики. Предприятия, учитывающие данный фактор при ценообразовании имеют более полный объем информации о структуре цены в зависимости от отрасли предприятия.

4) Главной задачей, стоящей перед любым предприятием является непрерывный мониторинг всех факторов и рисков, влияющих на цену.

5) Анализируя состояние рынка, покупательную способность потребителей, изменения в ценовой политике конкурентов, возможные будущие риски при разработке ценовой

политики - предприятие достигнет успеха. Удачная стратегия по ценам - это увеличение объема общей прибыли, высокий спрос на продукцию и услуги и повышение эффективности деятельности предприятия.

Список использованных источников

1.Тарасевич В. М.Ценовая политика предприятия: Учебник для вузов. 3 - е изд. — СПб.: Питер, 2010. — 320 с.

2. Герасименко В.В. Ценообразование: Учебное пособие. – М.: ИН - ФРА – М, 2008. – 419 с.

3. Чубаков Г.Н. Стратегия ценообразования в маркетинговой политике предприятия. – М.: ИНФРА - М, 2007. – 224 с.

4.Липсиц И.В. Коммерческое ценообразование: Учебник. – М.: Издательство БЕК, 2000.

© Г.З.Шарипова, 2017

ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ

УДК 1

Атаева Д. З. -
к.п.н., ст.преподаватель кафедры
социальной педагогики и социальной работы ДГПУ
Магомедова З. М. –
ст. преподаватель кафедры
социогуманитарных дисциплин ДГПУ
Мустафаева З. С. –
к.филос. н., доцент кафедры социальной
педагогики и социальной работы ДГПУ

ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ МНОГОНАЦИОНАЛЬНОЙ ДАГЕСТАНСКОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Сравнительно - сопоставительный анализ сущностного содержания ценностей свидетельствует о том, что понятие «ценности» является многомерным, оно представляет собой неотъемлемый компонент духовной жизни общества, в которой демонстрируется связь между социальными, культурными факторами и структурой личности.

Ценности в современном российском обществе играют роль высшего измерения социального бытия. В традиционно философском понимании духовность включает в себя три начала - познавательное, нравственное и эстетическое. Этим трем способностям человеческой природы соответствуют три сферы духовной деятельности - созидающие научное знание и философию, нравственность, искусство. Им, в свою очередь соответствуют духовные ценности, относимые к разряду высших - Истина, Добро, Красота.

Система ценностей вырабатывается и воспроизводится в процессе развития общества и передается от поколения к поколению. Но прежде, чем сложиться в ее современном виде, эта теория прошла длительный исторический путь эволюционного развития. Каждая историческая эпоха (и соответственно разные философские системы) предлагала свое понимание ценностей. В середине века они связываются с божественной сущностью, приобретают религиозный характер. В эпоху Возрождения на первый план вышли ценности гуманизма. В Новое время развитие науки и изменение общественных отношений во многом определили и основной подход к рассмотрению предмета ценностей. И. Кант впервые употребил ценности в социальном смысле. Предпосылкой аксиологии у него является разделение сущего и должного, реальности и идеала. Ценности - это требования, общественные к воле; цели, стоящие перед человеком; значимость тех или иных факторов для личности. Г.Гегель разграничил ценности на экономические, которые выступают, как товары характеризуются со стороны их «количественной определенности» и духовной ценности [5. с.365]

Данный достаточно краткий социально - философский экскурс в теории ценностей позволяет нам отметить, что в самом общем виде ценности определяются исследователями как наиболее значимые жизненные цели и средства их достижение Они, как правило, образуют некоторую систему, способную интегрировать стабилизировать общество, а в случае множественности таких систем дезинтегрировать [4. С.94].

Регуляция поведения осуществляется системой траектории социальны индивидов и сообществ. Поэтому изучение ценностных систем позволяет прогнозировать тенденции поведения значительных групп населения и улавливать изменения в базовых свойствах культуры.

В нашем случае объектом рассмотрению данной проблемы является современно дагестанское многонациональное студенчество как наиболее прогрессивная часть молодёжи. В статье использованы материалы социологических исследований проведенных нами на кафедрах философии и социогуманитарных дисциплин сред студентов различных вузов республики.

Так, например, при исследовании социокультурных и этнонациональных ценностей современного студенчества различных социально - этнических культур ответы на вопрос «Чем вы руководствуетесь в своем поведении?» студент различных национальностей республики показали, что для 52,1 % дагестанских студентов основным регулятором поведения выступают традиции и обычаи старших, наших предков. Также заметное влияние на дагестанских студентов оказывают мнения «близких и друзей», окружающих. Как свидетельствуй: результаты наших исследований, многие студенты дагестанских вузов поступай: определённым образом в силу «привычки» (17 %), а за поведением отдельных студентов дагестанских вузов стоит «расчет» (12 %). Они руководствуются в своем поведении «существующими национальными традициями» (64,6 %). Выстраивание своего поведения на «расчете» принято считать как свидетельство о появлении нравственных ориентациях человека прагматических тенденций, которые, в свою очередь, выступают результатом социально - политической нестабильности современного общества, изменений в сфере трудовых и человеческих отношений недоверия к власти и окружающим [3. С.24].

По результатам исследований, критерий «разум», чем руководствуются студенты в свое поведении, находится в иерархии ценностей на первом месте. Фактор «страх наказания» находится на последнем. Как было отмечено выше фактор «мнение близких и друзей» для студентов дагестанских вузов по значимости регулирования поведения находится на втором месте. Отвечая на вопрос: «Чем вы руководствуетесь в своем поведении?», студенты дагестанских вузов критерию «существующим традициям» отвели третье место в шкале значимости факторов регулирования поведения, «закон». Хотя численность респондентов, указавших на данный критерий, среди студентов вузов РД составляет до 7 % соответственно.

В наших исследованиях делается также попытка проследить зависимость поведения разнонационального студенческого сообщества от заданных критериев в разрезе его относительности к конкретному вузу Дагестана. Так, по результатам нашего исследования, во всех пяти вузах от 25 % (ДГСХА) до 78 % студентов (ИТиР) руководствуются в своем поведении «разумом». Таковых среди опрошенных респондентов ДГМУ - 66 % , ДГТУ - 57 % , ДГПУ - 48 % , МАДИ - 39 % . Эти показатели для всех вузов республики являются доминирующими и соответствуют первому месту среди остальных критериев регулирования поведения студентов в общей (для всего выборочного массива) шкале расположения (в порядке убывания значимости) [3. с.70].

Распределение ответов выборочных совокупностей по вузам дает несколько дифференцированную картину ценностных ориентаций студентов, к анализу которой позволительно подойти с различных точек зрения. В частности, построить для каждого вуза

шкалу факторов (критериев) в порядке убывания или повышения их значимости в руководстве поведением; по каким ценностным ориентациям обнаруживается сходство (различие) между группами студентов дагестанских вузов.

Следует отметить, что анализ критериев (факторов) регулирования поведения студентов, осуществленный в порядке их заданности в анкете, дает возможность выявить сравнительную доминированность той или иной ориентированности молодёжи в системе их ценностей, которые по направлению не должны оставаться без внимания общественности при осуществлении учебной и воспитательной работы.

Место рождения и национальность человека, поведенческий фактор также существенно могут воздействовать на формирование его ценностной системы. По результатам исследования, выходцы из Дагестанского села более склонны руководствоваться в своем поведении «мнением окружающих» (35), «существующими национальными традициями» (35 %). Городские студенты - «мнением близких и друзей» (27), «привычкой» (13 % , «законом» (10 %), «разумом» (60 %).

Анализ результатов нашего исследования в разрезе национальности также представляет определённый научный и практический интерес. Вместе с тем, поскольку студенческие группы, попавшие в выборку, не являются выровненными по численности и национальному составляющему, поэтому так называемый «национальный разум» представляется целесообразным рассматривать не только на уровне итогов анализа исследования строгих научных результатов, а на уровне эмпирических наблюдений по данной проблеме. Так, при среднем показатели (7,5 %) по выборочному массиву руководствующих в своем поведении «мнением окружающих, по национальной принадлежности студентов (в порядке убывания значимости) среди лакцев - 13, даргинцев - 11, лезгин — 10, аварцев - 6, кумыков - 5 процентов. У русских, обучающихся в дагестанских вузах, по 6 % студентов указали, что они руководствуются в своем поведении «мнением окружающих» [3. с. 17].

В заключении следует отметить, что достаточно важную позицию в среде дагестанской студенческой молодёжи занимает такая ценность, как общедагестанский и общероссийский «патриотизм». Патриотизм (греч. Patris - отечество) - нравственный и политический принцип, социальное чувство, содержанием которого является любовь к отечеству, гордость за его прошлое и настоящее, готовность подчинить свои интересы интересам страны, стремление защищать интересы родины. Исторический источник патриотизма - это веками и тысячелетием закрепленное существование обособленных государств, формирование привязанности к родной земле, языку, традициям. Некоторое снижение патриотичности касательно современной молодежи, данное понятие приобрело силу тех негативных процессов, через которые приходится России проходить, способствует к разрыву со своими национально - культурными традициями и отсутствию чувства сопричастности с судьбой своего народа и, в конечном счете, угрожает стабильности и целостности Российского государства. В современных условиях интеграции, интернационализации и глобализации патриотизм направлен на социальный прогресс, помогает сохранять особенности национальной культуры народов. Показательны в этом отношении слова Н.Г. Чернышевского «тот, кто не принадлежит своей Отчизне, не принадлежит человечеству». Человек способен и обязан занять определённую идейно-

нравственную позицию, стать настоящим патриотом, когда любовь к Родине становится осознанным его внутренним стремлением.

Государственная программа «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации (принятая 11 июля 2005 года), основная цель которой совершенствование системы патриотического воспитания, обеспечивающей развитие России как мирного свободного, демократического многонационального государства, формирование у граждан высокого общероссийского патриотического воспитания.

Таким образом, наличие системы ценностных ориентаций, разделяемой большинством членов общества, является показателем эффективности выполнения социальной общностью (системой) своих функций. Ценности становятся ориентирами, без них люди были бы дезориентированы в социальном пространстве.

Список использованной литературы:

1. Бачанин В.А. Культурология. Энциклопедический словарь. Спб: Изд - во Михайлова В.А. 2005
2. Гасанов К.З. Краткий словарь - справочник по психологии. Махачкала, 1999.
3. Ибрагимов Х.А. Социокультурные ценности современного дагестанского общества (сравнительный анализ). Махачкала: АЛЕФ, 2011.
4. Социальные трансформации в России: Теории, практики, сравнительный анализ. Уч. пособие. Под ред. профессора Ядова В.Ф. 2005.
5. Философия: Учебное пособие: В.К. Лукашевич, В.М. Белокурский, И.П. Мамыкин и др. / Под общ. ред. В.К. Лукашевича. - Мн.:БГЭУ, 2013.

© Атаева Д. З., Магомедова З.М., Мустафаева З. С., 2017

УДК 165

Ю.В. Кондратьев,
аспирант, Калужский государственный университет,
г. Калуга, Российская Федерация

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОЗНАНИЯ, ЛЮБВИ И МНЕНИЯ В «КРАТКОМ ТРАКТАТЕ О БОГЕ, ЧЕЛОВЕКЕ И ЕГО СЧАСТЬЕ» Б. СПИНОЗЫ

Аннотация. В статье выявлена взаимосвязь между познанием, любовью и мнением, нашедшая своё выражение в «Кратком трактате…» Б.Спинозы. Показан характер этой взаимосвязи. Подчёркивается важность понимания этой взаимосвязи для исследования философии Б. Спинозы.

Ключевые слова: Бог, познание, любовь, мнение, сущность, модус, вещь.

Исследование взаимосвязи таких явлений, как познание, любовь и мнение представляется немаловажным для изучения философии великого голландского мыслителя Бенедикта Спинозы (1632 - 1677), которая по - прежнему привлекает серьёзный интерес учёных и философов. «Краткий трактат о Боге, человеке и его счастье» (1658 - 1660) – раннее произведение философа, в котором отразились его взгляды на исследуемую

проблему, оставшиеся в основном неизменными в течение последующего творческого пути Б. Спинозы.

Мнение – первый род познания (ч. II, гл. II). Мнение, по Б. Спинозе, основывается на двух способах восприятия. Первый из них – восприятие со слов (понаслышке) или на основании какого - нибудь произвольного признака. «Спиноза отбрасывает этот способ как ненаучный, свойственный схоластике с её ссылкой на древние авторитеты и религию, как веру в непогрешимость библии и «отцов церкви»»[1, с.44] – пишет известный исследователь философии Б. Спинозы В.В. Соколов. Второй способ – восприятие из беспорядочного опыта. Пример и толкование этим способам Б. Спиноза даёт в ч.II гл.I «О мнении, вере и знании». Из мнения же возникают и страсти, каковыми являются удивление, любовь, ненависть и желание. Любовь имеет существенное значение в системе Б. Спинозы, ибо через неё осуществляется спасение человека путём его движения к Богу, поэтому нужно рассмотреть её возникновение и развитие особо. По Б. Спинозе, любовь может возникать из верных понятий, мнений, или только из услышанного (гл. III ч.II «Краткого трактата…»). Если она происходит из мнений, то это роднит её с восприятием по произвольному признаку (см. выше). «Если кто - либо видит или предполагает, что видит нечто хорошее, то ему всегда хочется соединиться с ним, и потому ради хорошего, которое он в нём замечает, он выбирает его как нечто, лучше или приятнее которого он не знает. Если же случается, что он (как это часто происходит) узнаёт нечто лучшее, чем ему теперь известно, то он тотчас обращает свою любовь от одного (первого) к другому (второму)»[2, с. 116]. В качестве примера любви только из услышанного Б. Спиноза приводит восприятие детьми тех или иных вещей как хороших или плохих (достойных или недостойных любви) со слов родителей (отца) и у тех людей, которые отдают жизнь из любви к Отечеству, или у тех, «которые понаслышке о чём - либо влюбляются в это»[2, с. 116]. Любовь «из верных понятий» ведёт к «нашему высшему благу», в то время как любовь из мнений губит человека. В ч. II гл.V, специально посвящённой любви, Б. Спиноза пишет: «Любовь возникает из понятия и познания, которое мы имеем о вещи, и, чем больше и прекраснее вещь, тем больше и наша любовь»[2, с. 121]. Истинные вещи, а также модусы мышления, совпадающие с ними, имеют больше постоянства и сущности, чем ложные вещи и ложные идеи (ч.II, гл. XV). Истина же есть сам Бог. Через Бога все другие вещи получают сущность и существование, и только через него могут быть поняты. «Познание Бога идёт впереди познания всех других вещей, ибо познание всех других вещей должно следовать из познания первой причины. Истинная любовь всегда вытекает из познания, что вещь прекрасна и хороша»[2, с. 123]. Отсюда следует вывод, что наибольшей любви заслуживает Бог, ибо только он «есть высшее благо и совокупность всех благ»[2, с. 127]. Другие предметы любви есть лишь преходящие вещи либо модусы, непонятные для нас без понятия о Боге. Любовь к преходящим вещам делает человека несчастным, так как они подвержены случайностям и находятся вне его власти; при их страдании страдает и сам человек.

В главе «Об истинном познании, возрождении и т.д.» Б. Спиноза рассматривает четвёртый род познания, который способен привести людей к счастью. «Этот род познания возникает не как следствие чего - либо другого, но через непосредственное проявление рассудку самого объекта. Если объект превосходен и хорош, то душа необходимо соединяется с ним, как мы это сказали также о нашем теле»[2, с. 154]. И если душа столь

прочно соединяется с телом, которое есть лишь модус протяжения, то, рассуждает философ, насколько прочна должна быть тогда связь человека с Богом!

Далее он разъясняет, каким образом осуществляется такая связь. Соединение человека с Богом происходит через природу и любовь. Соединяясь с телом, происходит первое рождение нашей души (через природу); воспринимая Бога непосредственно, через него самого, мы приобретаем второе рождение. Согласно Б. Спинозе, возможно только такое, непосредственное, познание Бога, которое является высшим родом познания.

Таким образом, в ходе исследования была выявлена и проанализирована взаимосвязь мнения, любви и познания в «Кратком трактате о Боге, человеке и его счастье», которая носит существенный характер для понимания философии Б. Спинозы. Из мнения возникают все аффекты, в том числе и любовь; истинное познание осуществляется через любовь к Богу, откуда возникает понимание сущности вещей.

Список использованной литературы

1. Соколов В.В. Мировоззрение Бенедикта Спинозы // Спиноза Б. Избранные произведения. В 2 т. Т.1. М.: Госполитиздат, 1957. С. 5 - 66
2. Спиноза Б. Избранные произведения. В 2 т. Т.1. М.: Госполитиздат, 1957

© Кондратьев Ю.В., 2017

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 808.1

Д.Г. Анпилогов
студент 5 курса направления подготовки «Журналистика»
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»
г. Оренбург, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ СОВРЕМЕННОГО ФОТОРЕПОРТАЖА КАК ИНФОРМАЦИОННОГО ЖАНРА ФОТОЖУРНАЛИТИКИ

На современном этапе развития общества восприятие окружающего мира становится все более опосредованным изображениями, именно поэтому фотожурналистика рассматривается как составная часть массовых информационных процессов, происходящих благодаря печати, телевидению, Интернету. В нашей работе исследуется сущность понятия современного фоторепортажа, по характеру отображения действительности относящийся к информационным жанрам фотожурналистики. Жанр фоторепортажа приходит на помощь фотографу, когда возникает необходимость создания серии фотографий какого - то события.

По мнению Н.И. Ворона, главное в фоторепортаже заключается в том, что он представляет собой серию снимков, которые могут быть как последовательными, то есть описывающими события в их хронологической последовательности, так и снятыми в случайном порядке, но связанными воедино одной идеей [1, с. 45]. С учетом этого предлагается следующее ***определение*** фоторепортажа как жанра фотожурналистики, оперативно сообщающего средствами фотографий (многокадрового изобразительного ряда) для СМИ о каком - либо событии, очевидцем или участником которого является фотокорреспондент.

В фоторепортажной журналистике закономерности журналистского творчества обнаруживаются в субъектно - объектных отношениях, то есть фотопубликация включает воспроизведение не только объективной реальности, но и субъективного взгляда автора на нее. На протяжении истории, изучая все особенности и нюансы фоторепортажа, фотографы учились не только по порядку соединять фотоэлементы, но и выражать свое отношение к ним **[2].** Не смотря на то, что фоторепортаж относится к системе информационных жанров, творческая позиция фотожурналистов, стремясь уйти от протокольного представления на снимках событий развивает в себе возможность более творческой и информативной подачи материала. В нем, как и во многих других жанрах, заложена возможность авторского самовыражения.

Фоторепортажу присущи определенные *свойства*:

- *время* - хронологический аспект развития событий;
- *объективность* - точное воспроизведение запечатленных событий;
- *повествовательность* - новостное информирование читателя или зрителя о сути и ценности изображаемых событий.

Фоторепортаж, по мнению Н.И. Ворона, А.А. Колосова, В.А. Голуба, В.Ю. Вяткина, Р. Аведона, А. Шайхета и др. должен обладать общими *признаками* фотожурналистики в целом, к которым относятся: наличие *объекта* (социальные факты) и *субъекта* (фотожурналиста); *документальность* (показ действительности в нетрансформированном

виде); *достоверность* (достижение наиболее полного толкования содержания запечатленного события); *притягательность* (фотоматериал становится зрительным центром для читателя или зрителя); *быстрота восприятия изображения* («экономия» времени пользователя и достижение особого эффекта воздействия на него); *оперативность фиксации и доставки материала* (отображение событий быстро и сжато).

Основными ***признаками*** непосредственно ***фоторепортажа,*** по Н.И. Ворону, выступают:

- многокадровый изобразительный ряд, дающий наиболее полную информацию об объекте съемки (представленном хронологически), т.е. можно выделить не только фабулу, но и сюжет, выстраиваемый автором;
- главный кадр изобразительного ряда, говорящий не о второстепенности остальных, а лишь о кульминационном моменте развития сюжета;
- пространственная и временная координаты отображения, выражающие особенности как формы, так и содержания;
- неограниченная широта тематики, характеризующаяся оперативностью ее отображения [1, с. 52 - 54].

Традиционно существуют два ***вида фоторепортажа***: *событийный,* освещающий какое - либо событие; *обычный* (повседневный) - съемка окружающей жизни «нон - стоп», отражающая повседневные события, сцены из обычной жизни, заинтересовавшие фотографа.

Наиболее полная классификация *видов* фоторепортажа предлагается А.И. Лапиным и Н.И. Вороном, которые выделяют следующие его *разновидности*:

1 *Хроникальный фоторепортаж* с большей детализацией действий, наиболее широко представленной картиной происходящего, вызывает интерес к определенной стороне социальной жизни, воздействуя на аудиторию СМИ, при этом выполняя не только познавательную, но и мобилизующую задачу, побуждающую к тем или иным действиям.

2 *Интерпретирующий фоторепортаж* с последовательным изображением действий и субъективным суждением автора, составляющим значимую часть содержания, ставит перед собой задачу не только с достаточной полнотой показать событие, но и дать ему оценку с точки зрения авторского взгляда на происходящее, поэтому взгляд фоторепортера составляет существенную часть содержания фотоматериалов.

3 *Событийный фоторепортаж* представляет собой правдивое свидетельство каких - либо событий; при этом не требуется авторской оценки, а лишь умение быстро реагировать на происходящее, оценивать нестандартность ситуации в описании информационного события [1; 3].

Список использованной литературы:

1. Ворон, Н. И. Жанры фотожурналистики / Н.И. Ворон. – М.: Факультет журналистики, 2012. – 145 с.
2. Крашенинникова, М. А. Дискуссии о фоторепортаже на страницах журнала «Советское фото» (1957 - 1991 гг.) / М.А. Крашенниникова // Медиаскоп. - 2016. - Вып. 2.
3. Лапин, А. И. Фотография как … / А.И. Лапин; изд. 2 - е, перер. и дополн. - М., 2004. - 324 с.

© Д.Г. Анпилогов, 2016

УДК 81 - 133

Я.А. Верещагин
магистрант 1 года обучения
ФГБОУ ВО «МГУ им. Н.П. Огарёва»
г. Саранск, Российская Федерация

КОМПОЗИЦИОННО - СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ТЕКСТОВ ОФИЦИАЛЬНО - ДЕЛОВОГО СТИЛЯ (НА ПРИМЕРЕ КОНТРАКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ)

Аннотация

Документная лингвистика является одним из малоизученных аспектов современной лингвистики в силу значимых экстралингвистических факторов, поскольку материалы, относящиеся управленческому подстилю официально - делового стиля, как правило, находились в ограниченном доступе. В данной статье представлены результаты исследования структурно - композиционных особенностей контрактной документации.

Ключевые слова

Официально - деловой стиль, управленческий подстиль, контрактная документация, архитектоника текста.

Функциональный стиль представляет собой своеобразный характер речи той или иной социальной ее разновидности, соответствующей определенной сфере общественной деятельности и соотносительной с ней форме сознания, создаваемый особенностями функционирования в этой сфере языковых средств и специфической речевой организацией [7, с.51]. Официально - деловой стиль речи является функциональной разновидностью современного литературного языка и определяющий нормы межъязыковой коммуникации в рамках языка права, административного регулирования, власти, администрации, коммерции и прочих сфер внутри - и межгосударственных отношений [3, с.6].

Основной сферой, в которой функционирует официально - деловой стиль, является административно - правовая профессиональная деятельность. Официально - деловой стиль удовлетворяет потребность государства и общества в документальном оформлении текстов государственной, общественно - политической и экономической сфер деятельности.

Стилеобразующим экстралингвистическим фактором текстов официально - делового стиля является правовая сфера, которая, в свою очередь, тесно пересекается с законодательной, административной и коммерческой сферами осуществления межъязыковой и межкультурной коммуникации. Изменения, происходящие в системе права и в общем национальном правовом сознании, диктуют возможные изменения в принципах и особенностях стилеобразования. Однако директивный и регулятивный характер текстов официально - делового стиля речи определяет максимальную устойчивость стилистических признаков изучаемого функционального стиля и соответствующей группы жанров [4, с.26]. Официально - деловой стиль является минимально гибким и изменяющимся, как в диахроническом понимании, так и в межъязыковой парадигме, что дает возможность максимально объективно и

унифицировано анализировать стилистические особенности текстов конкретных жанров данного стиля на материале русского и английского языка.

Специфическими лингвистическими особенностями текстов официально - делового стиля являются ряд норм, характеризующих императивный и однозначный характер документов. Прежде всего, это однозначное толкование значений не только терминов, но и аббревиатур, словосочетаний, предложений и целых абзацев. Данный критерий обуславливает специфический выбор лексических и синтаксических инструментов при составлении текстов официально - делового стиля. Еще одним критерием является императивность, что определяет частотное использование модальных глаголов и синтаксических структур, имеющих императивное и модальное значение [4, с.31]. Третьим критерием является регулятивный характер документов, который достигается за счет активного использования безличных структур и местоимений. Наконец, важно отметить, что в силу устойчивости стиля и его формирующих особенностей, современных текстах замечается активное использование архаизмов и историзмов [7, с.114].

Следует отметить еще один особый признак текстов официально - делового стиля речи является частотное использование клишированных штампов и устойчивых оборотов речи. Данная отличительная черта обуславливает определенный уровень безличности текстов, что в очередной раз подтверждает, что тексты данного регистра поддаются максимально эффективному анализу в парадигме изучения материала на разных языках [3, с.13].

При составлении, анализе и переводе текстов официально - делового стиля важны соблюдение норм выражения объективности, обстоятельности и безличности, сохранение лингвистических характеристик долженствования и предписания с беспристрастной констатацией фактов, к смысловой однозначности текста, не допускающей двояких толкований, к определенности, исключающей повторения и излишние подробности. Для всех форм деловой документации обязательно строгое соответствие литературной норме на всех языковых уровнях, а также отсутствие экспрессивных языковых элементов.

В научной литературе выделяют три подстиля официально - делового стиля речи, каждый из которых употребляется в определенной деловой ситуации**: 1) д**ипломатический (международные договоры, соглашения, меморандумы, конвенции, коммюнике и т.д.; в устной форме данный подстиль почти не используется); 2) законодательный (законы, указы, уголовные, гражданские, в устной форме используется исключительно в суде); 3) управленческий (уставы, соглашения, договоры, контракты, распоряжения, приказы, заявления, характеристики, расписки и т.д.; в устной форме этот подстиль выражается в деловой беседе или докладе).

В данной статье кратко представлены результаты исследования деловой (контрактной) документации управленческого подстиля.

Управленческий подстиль (в некоторых исследованиях – административный или административно - канцелярский), в свою очередь, стал основным в сфере административных ведомств, на предприятиях или в компаниях. Управленческий подстиль выполняет следующие функции: организационная (уставы, положения, правила, инструкции), распорядительная (приказы, постановления, распоряжения, указания) и справочно - информационная (договоры, контракты, докладные записки, анкеты, разнообразные акты). Существует целый ряд документов в рамках управленческого

подстиля, которые наделены юридической функцией. К ним относятся нотариально заверенные документы и контрактная документация [6, с.179].

Управленческий подстиль включает в себя ряд жанров. К ним относятся так называемые подзаконные (то есть издаваемые на основании и во исполнение законов) документы, выпускаемые исполнительно - распорядительными органами (административные акты, циркуляры, приказы, распоряжения), и контрактная документация (соглашения, договора, контракты), а также различная канцелярская документация: заявление, характеристика, автобиография, доверенность, расписка и так далее. Управленческий подстиль функционирует также в устной форме – в докладах, сообщениях, выступлениях, распоряжениях и пр.

Административные документы (основной вид документации управленческого жанра) – это набор необходимых документов, регулирующих отношения как внутри предприятий, фирм, компаний и т.п., так и за их пределами, с другими предприятиями.

Для рассмотрения структурно - композиционных характеристик жанра административной, а именно, контрактной документации, необходимо определить границы понятия и четко обозначить, какие именно тексты стилистика относит к настоящему жанру. В различных источниках часто упоминаются такие типы текстов, как соглашения, договоры и контракты.

Рассмотрим разницу между вышеупомянутыми типами текстов. Соглашение – самое широкое понятие из трех рассматриваемых, оно включает в себя тексты как в письменной, так и в устной форме. Как контракт, так и договор могут быть отнесены к соглашениям [3, с.17].

Между терминами «договор» и «контракт» существует целый ряд отличий, как лингвистических, так и юридических. Термин «договор» имеет исконно русское происхождение и охватывает чуть больший объем текстов, отчасти отождествляясь с термином «соглашение». Данный термин обозначает условие, соглашение, взаимное обязательство между двумя или несколькими сторонами, которое может быть оговорено устно или заключено письменно. Термин «контракт» происходит от латинского «contractus» и переводится как «сделка», что обусловило ограниченное содержание термина: в современной лингвистике к жанру контракта относят только письменный договор, который заключают стороны, четко описывая взаимные обязательства и права сторон. Данные термины допустимо считать синонимами в тех случаях, когда имеется в виду соглашение двух или нескольких лиц, в котором меняются, устанавливаются или прекращаются гражданские права и обязанности. Такую разновидность сделки называют и договором, и контрактом.

В английском языке терминам «договор» и «контракт» соответствуют термины «agreement» и «contract». В словаре «The Longman Business English Dictionary» термин «agreement» (договор) определяется как «1) an arrangement or promise to do something, made by two or more people or organizations (договоренность или обещание сделать что - либо, данное друг другу двумя или более физическими лицами или организациями); 2) an official document that people sign to show that they have agreed to something (официальный документ, подписываемый сторонами в знак подтверждения их договоренности о чем - либо)» [1, с. 15], а термин «contract» – как «a formal written agreement between two or more people or groups which says what each must do for the other, or must not do» [1, с. 112] (официальное

письменное соглашение (договор) между двумя или более физическими лицами или организациями, определяющее обязанности каждой стороны).

Таким образом, как в русском, так и в английском языке, термин «контракт / contract» определяется посредством термина «договор / agreement», который отличается более широкой семантикой. Тем не менее, данные термины также могут использоваться как синонимы.

Договоры и контракты по своему назначению и содержанию необычайно разнообразны, причем в условиях рынка их круг расширяется за счет применения новых договорных отношений. Несмотря на это, все договоры и контракты имеют общие лингвистические черты, являясь жанром официально - делового стиля: логичность, безэмоциональность, традиционность, безличность, точность и четкость выражения мысли, отсутствие образности и субъективных оценок.

Несмотря на значительные терминологические различия с точки зрения законодательства, рассмотренные термины в своем исследовании мы считаем синонимами, так как настоящая работа рассматривает исключительно тексты, зафиксированные в письменной форме, а также в силу того, что в качестве материала для настоящего исследования были использованы международные контракты купли / продажи предприятий.

Рассмотрев структурно - композиционные характеристики контрактной документации, мы выяснили, что архитектоника текста (внешняя композиция текста – членение его на определенные части: главы, подглавки, абзацы, строфы и пр., их последовательность и взаимосвязь) контракта является, с одной стороны, устоявшейся, с другой, – подверженной индивидуальному варьированию, хотя и не в ярко выраженной форме. Несмотря на то, что контракт традиционно относится к монологическому типу речи, в текстах контрактов на уровне архитектоники отмечаются черты диалогичности, например, смысловые пары абзацев и наличие статей, оговаривающих права и обязанности обеих сторон. Текстовая категория завершенности в тексте контракта реализуется с помощью определенного инвентаря и последовательности архитектонических элементов.

Тексты контрактов четко стандартизированы на всех уровнях структуры. Изучив англоязычную и русскоязычную контрактную документацию ОАО «Электровыпрямитель» мы выделили следующие составные части текста контракта:

1. Наименование и номер контракта.
2. Указание места и время заключения контракта.
3. Преамбула – юридическое наименование сторон, их дальнейшее наименование в документе.
4. Предмет контракт / The subject of the Contract.
5. Описание качества товара / The quality of the goods.
6. Указание цены товара и общей суммы контракта / The price of the goods and the total value of the Contract.
7. Упаковка и маркировка / Packing and marking.
8. Сроки поставки / Delivery time.
9. Транспортные условия / Transport conditions.
10. Грузополучатель. Адрес грузополучателя / Consignee. Consignee address.
11. Условия платежа / Terms of payment.

12. Гарантийный период / Guarantee period.

13. Порядок предъявления рекламаций / Sanctions, Claims.

14. Порядок разрешения споров, связанных с санкциями / Arbitration.

15. Юридические адреса сторон / Juridical addresses of the parties.

16. Подписи / Signatures.

Несмотря на разнообразие контрактов, композиционная структура в общих чертах соответствует вышеописанной схеме. Хотя текст документа достаточно стандартизирован, он допускает отклонения архитектоники текстов контрактной документации от общей типовой структуры, объясняемые мобильностью положения блоков информации в тексте. При сохранении смысловых групп статей контракта сами эти группы не имеют фиксированного местоположения в тексте документа.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что архитектоника контрактной документации, с одной стороны, устоявшаяся, а с другой, подвержена индивидуальному изменению. Можно выделить два вида композиции:

1. Внешняя композиция, т.е. деление на структурные части (главы, разделы, статьи, параграфы и др.);

2. Внутренняя композиция, т.е. содержательный аспект структурной части.

Следует отметить, что тексты контрактной документации трудны для восприятия, поэтому составитель текста документа старается изложить максимум информации однозначно и четко, облегчив при этом процесс восприятия документа. Графическое оформление, как и синтаксические средства, помогают членить синтаксические периоды на смысловые отрезки (параграфы, абзацы, предложения). Деление на параграфы представляет самое общее деление. Деление контракта на отдельные разнооформленные части свидетельствует о строгом архитектоническом построении текстов. Каждый параграф контракта рассматривается как самостоятельный текст, который графически оформляет различные сегменты текста, что способствует экономии времени при поиске нужной информации в тексте документа. Тексту контракта свойственна строгая логическая организация текста, поэтому все параграфы связаны друг с другом. Использование графических средств (красная строка, специальный шрифт в оформлении параграфов, нумерация, выделение / подчеркивание) помогает определить, о чем идет речь в определенной части документа.

Деление на абзацы строится, в основном, по следующей схеме: презентация темы сообщения, ее развитие, выводы из сказанного. В целом абзац выполняет обобщающую функцию. Длинные и сложные предложения также можно расчленить на абзацы. В этом случае речь идет об абзацах - подпунктах. Обычно в подпунктах прописаны придаточные условия контрактной документации, которые выражаются при помощи однородных членов предложения. Общая черта абзацев - подпунктов – это смысловая неполнота, а именно, потеря ясности без предложения зачина.

Таким образом, тексты контрактов, типичные для официально - делового функционального стиля, являются гибкими и варьирующимися. Текст документа стандартизирован, но при этом допускаются и отклонения архитектоники от типовой структуры. Контрактная документация сложна для понимания, поэтому составители стараются облегчить процесс восприятия документа, разделяя текст графически и композиционно.

Список использованной литературы:

1. The Longman Business English Dictionary. Pearson Education Limited, 2007. – 594 p.
2. Беспалова С.В., Верещагина Л.В., Кузнецова Л.Н. Языковые особенности коммуникативной организации текстов немецкой политической рекламы // Филологические науки. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2015. № 8 (50): в 3 - х ч. Ч. II. С. 98 - 100. ISSN 1997 - 2911.
3. Васильева И.А. Сравнительная характеристика стилистических особенностей англоязычной и русскоязычной контрактной документации. Режим доступа: http: // www.academia.edu / 16608295 /
4. Веселовская Т. М. Особенности синтаксиса официально - делового стиля // Типология текста в функционально - стилистическом аспекте. – Пермь, 1990. – 207 с.
5. Ефремова Т.Ф. Большой современный толковый словарь русского языка: в 3 т. Т. 1. М.: АСТ, Астрель, Харвест, 2006. – 1168 с.
6. Ивакина Н. Н. Профессиональная речь юриста. – М., 1997. – 198 с.
7. Кожина М. Н. Стилистика русского языка. М.: Просвещение, 1993. – 234 с.
8. Шалыпина С.С. Чтение и составление контрактов на английском языке: учеб. пособие. М., 1991. – 64 с.
9. Ширинкина М. А. Вторичный деловой текст и его жанровые разновидности.– Пермь, 2001. – 127 с.

© Я.А. Верещагин, 2017

УДК 83.3

С.А. Губанов
К.ф.н., доцент
Международный институт рынка
г. Самара, Российская Федерация

ОБРАЗОВАНИЕ МЕТОНИМИЧЕСКОГО ЭПИТЕТА: СЦЕНАРНЫЙ КОД

Образование эпитета и механизмы его воспроизводства интереснее всего наблюдать на конкретном поэтическом материале. Кроме производимого стилистического эффекта, представляется важным установить различные источники появления такого рода номинаций. Ключом к пониманию механизмов и векторов образования эпитетного ряда и одиночных эпитетов является, по нашему убеждению, выступает зачастую сценарная метонимия – такой механизм образования переносных номинаций, при котором происходит развертывание типичной ситуации, а с помощью метонимической логики – вновь ее сворачивание в рамках переносной лексемы. Такие случаи достаточно часто встречаются в поэтических текстах.

В статье доказывается на материале творчества Марины Ивановны Цветаевой, что в основе образования сложных и составных (отчасти и простых) эпитетов и эпитетных комплексов лежит когнитивный механизм пропозиции, на который наслаиваются более поздние образные механизмы метафоры и метонимии. Пропозиция как типичная,

многокомпонентная ситуация лежит в основе любого акта номинации признака. Ситуация мыслится как такое окказиональное «поведение» слова, которое появляется в результате авторского личного опыта, соприкосновения с жизнью, его переработки. Сугубо персоналистичное, предельно эмоциональное видение ситуаций и их проживание порождают их необычное лексическое воплощение. В некоторых работах обращалось внимание на метонимические и метафорические линии образования эпитетов [1,2,3].

В цветаевских текстах признак, выраженный эпитетом, находясь в рамках словосочетания с именем в родительном падеже, демонстрирует образное поведение, имея метонимическую логику переноса.

Рассмотрим некоторые примеры употребления эпитетов разной образной структуры.

1.Двойная метафоризация.

Данный вид образных эпитетов построен на основе структуры: «эпитет + существительное (образ, метафора) + родительный падеж субстантива».

Совиное око крыш [4, т.2, с. 203]; *чепца острозубая тень* [4, т.1, с. 297]; *и ненависти неизбывной вздох* [4, т.2, с. 120]; *меховыми руками плюща* [4, т.2, с. 338].

Объект в родительном падеже мыслится метафорически, что выражается в другом субстантиве, но эпитет относится к метафорическому компоненту развернутой генитивной метафоры; метонимическая же логика здесь следующая: признак распространяется на всю конструкцию, а поскольку генитив зачастую выражает отношения части и целого, то и признак, выраженный эпитетом, также начинает относиться ко всей конструкции. Появляется своеобразная двойная отнесенность эпитета - признака к обоим словам генитивной конструкции, из чего рождается метонимический эффект от употребления всего выражения в целом.

На наш взгляд, такие словоупотребления можно расценивать не как простую генитивную метафору с эпитетным компонентом, но и как метонимический развернутый эпитет сценарного типа, поскольку объектом метафоризации может стать практически любой объект, а сфера - донор – еще более широкое поле для реализации переноса лексемы, а вместе с ней и признака, смежного по функции с ним.

2. Метафорический / метонимический эпитет уточняющего сценарного типа.

Суть данного приема построения образного ряда с участием эпитета состоит в конкретизации признака метафоризируемой реалии путем подбора окказиональных признаков, выраженных эпитетами как до объекта эпитетации и метафоризации, так и после него, в постпозиции:

Извилина ***неярких*** *губ* ***капризна и слаба*** [4, т.1, с. 222]; ***Раковинный сокровенный*** *свод / Рук* ***неприсваивающих*** [4, т.2, с. 215].

Так называемый окружной эпитет, то есть наличие нескольких эпитетов, стоящих в препозиции и в постпозиции по отношению к объекту метафоризации, дает возможность запустить механизм разворачивания признаковой характеристики реалии в удобном для автора направлении. В центре таких выражений стоит стержневая реалия, таким образом, у автора есть возможность поставить на первое место высказывания метафору или новое признаковое слово, имеющее образную природу.

Сценарий образования таких переносных эпитетов заключается не только в наборе скрытых потенциальных эпитетов, относящихся к данной ситуации, но также и в экспликации признака, его размещении в составе эпитетного ряда.

В свернутом виде перед нами сложная генитивная метафора, но в метонимическом представлении – это метонимический эпитет, поскольку вместо обозначения части тела человека (рука, губы и т.д.) имеется в виду человек в целом, его характер, способности, эмоциональные и психические признаки, конкретное состояние индивида.

3. Метафорическая модель вместилища.

Модель вместилища (контейнера), подробно описанная Лакоффом и Джонсоном, находит сове выражение во многих контекстах М. Цветаевой. Данная модель активно демонстрирует не только метафору, но и метонимическую логику «вмещения» по принципу сценария - пропозиции многих смежных признаков, входящих в орбиту поэтического видения автора.

В чувств оседлой распутице Он… [4, т.2, с. 158]; *в скромном труженичестве дней* [4, т.5, с. 103]; *в тюремной крепости души* [4, т.1, с. 524].

Пространственно - временная перспектива также может присутствовать в таких выражениях:

В лепете сребротекущих ив [4, т.2, с. 124]; *в гордый час трубы* [4, т.2, с. 503].

Такие узуальные выражения, закрепившиеся в речи и не ощущаемые как метафорические, используются автором в качестве источника новой метафоры путем добавления признака - эпитета, подчеркивающего «наполняемость» модели контейнера (ночью – в час ночи; за разговором – в разговоре).

Таким образом, основным способом конструирования М.И. Цветаевой составного эпитета является когнитивный механизм пропозиции. Это означает, что за основу наделения образным признаком (функция эпитета) берется некая ситуация, имеющая основу в личной биографии поэта. Эта ситуация распадается на класс компонентов, которые раскручиваются автором, детализируются по принципу пропозиции: звенья этой цепи - ситуации становятся подвижными и зыбкими, что приводит к разному количеству используемых для номинации компонентов ситуации эпитетов, признаковых слов. В процессе когнитивного моделирования пропозиции происходит создание некоего нового временного образа, крайне окказионального и экспрессивного, «ситуативно мерцающего».

Список использованной литературы:

1.Громова, А.В. Регулятивный потенциал прилагательных в поэтическом дискурсе М.Цветаевой [Текст]: автореф. дис. … канд. филол. наук: 10.02.01 / А.В. Громова. – Томск, 2010а. – 28 с.

2.Губанов, С.А. Сложный эпитет в идиолекте М. Цветаевой: лингвистика смысла [Текст] / С.А. Губанов // Вестник Томского государственного университета. – 2014. - № 385. – С. 5 - 8.

3.Губанов, С.А. Блочный эпитет в творчестве М. Цветаевой [Текст] / С.А. Губанов // Вестник Томского государственного университета. – 2014а. - № 388. – С. 6 - 9.

4.Цветаева, М.И. Собрание сочинений: в 7 томах / Сост., подгот. текста и коммент. А. Саакянц и Л. Мнухина [Текст] / М.И. Цветаева. - М.: Эллис - Лак, 1994.

© С.А. Губанов , 2017

УДК 83.3

С.А. Губанов
К.ф.н., доцент
Международный институт рынка
г. Самара, Российская Федерация

ПОВТОРЯЮЩИЙСЯ ЭПИТЕТ: ТЕОРИЯ ВОПРОСА

Задачей настоящей статьи является описание одного из окказиональных типов эпитетов в творчестве Марины Цветаевой – повторяющегося эпитета. Работ, в которых рассматривается данная конфигурация эпитетов, пока представлено немного [1,2,3]. Данный тип эпитета, встречаясь в текстах различных поэтов, обладает ярко выраженной эксплицитной образной составляющей. Представляется актуальным анализ повторов эпитетов и эпитетных рядов с учетом способов построения эпитетов, учета интенций авторского выбора признаковой лексики.

Повторение признакового слова, в том числе полное, повтор корнеслова, в рамках строфы или стихотворения становится лейтмотивом: данный в первых строках образ получает объемную окказиональную характеристику:

– *Что я поистине* ***крылата,*** */ Ты понял, спутник, по беде! / А ветер от твоей руки / Отводит* ***крылышко крылатки*** */ И дышит: душу не губи! /* ***Крылатых*** *женщин не люби!* [4, т.1, с. 132].

Организующим смысл высказывания является эпитет *крылатый* в различных семантических и лексических репрезентациях. Признаковость выражена в первой строке (*крылата*), что задает основной смысл восприятия образа героини: крылатая, т.е. поэт, «летящая», неземная. Тавтологичное выражение *крылышко крылатки* способствует развертыванию этого образа: поэт – бабочка, парящая и неуловимая; эпитет *крылатый* в последней строке добавляет новое значение в описании лирической героини: поэт, как бабочка, ускользает, улетает, его трудно удержать: *крылатых женщин не люби*. В контексте *крылатка* используется в значении «бабочка, крылатая» (но возможны и другие толкования: «Крылатка (samara), плод растений типа орешка с плоским кожистым или перепончатым придатком. Распространяется воздушными течениями. Крылатка (плод растений) имеется, например, у берёзы, вяза, ясеня, клёна (двукрылатка)», это и вид тюленей (метафорическая номинация ласт, словно крыльев), и рыб).

Повторение определяемого слова развертывает ситуацию посредством употребления близких по значению признаков: максимальное смысловое сближение определяемого и эпитета происходит в последней части эпитетного комплекса (*спи, бессонная)* – перед нами «псевдоповтор» эпитетов: *Спи,* ***успокоена,*** */ Спи,* ***удостоена,*** */ Спи,* ***увенчана,*** */ Спи, подруженька /* ***Неугомонная!*** */ Спи,* ***жемчужинка,*** */ Спи,* ***бессонная*** [4, т.1, с. 144].

Постпозиционный и препозиционный повтор эпитета при близких по значению субстантивах создает эффект тавтологического употребления эпифраз, зеркально отражающихся друг в друге: *Обвела мне глаза* ***кольцом*** */* ***теневым*** *– бессонница / Оплела мне глаза бессонница /* ***Теневым венцом*** [4, т.1, с. 211].

Эпитет может повторяться при разных определяемых словах с целью объединения объектов под общим «признаковым зонтом».

Стойкие** души, **стойкие** ребра* [4, т.1, с.392]; ***Райские** розы, **райские** реки (сон)* [4, т.1, с. 332]; ***Сластолюбивый** роняю пояс, / **Многолюбивый** роняю мирт* [4, т. 2, с.62]; ***Серебряный** клич звонок, / **Серебряно** мне – петь* [4, т.2, с.366]; ***Памятливыми** глазами впилась…, / **Памятливыми** губами впилась…* [4, т.1, с. 266]; *Твоя **тайная** грусть, / Твоя **тайная** грызть* [4, т.2, с.112]; ***Огненный** плащ – в прорезь окон. **Огненный** вскачь – конь* [4, т.3, с.103]; ***Славное** твое имя / **Славно** ношу* [4, т.1, с.304]; *Взор **державный** с лугом **державным [4, с.2, с.104].

Эпитет же развернутого типа представляет собой цепочку определений, зачастую близких по значению:

*Месяц **поздних** поцелуев, / **Поздних** роз и молний **поздних*** [4, т.1, с.334].

Анафорическое употребление эпитетов акцентирует внимание на признаке, выступая в функции смыслопорождающего компонента в составе эпитетного комплекса: ***Мало** – тебе – дня, / Солнечного огня! / **Мало** – меня – звала? / **Мало** – со мной – спала?* [4, т.1, с 377].

Редкий, но очень яркий цветаевский способ актуализации признакового слова – повтор в узком контексте одного и того же субстантива, употребленного в контрастных значениях и содержащего при себе различные эпитеты (так называемая плока): *Благословляю **ежедневный** труд, / Благословляю **еженощный** сон. / Господню милость – и Господен суд. / **Благой закон** и **каменный закон*** [4, т.1, с. 223]. Субстантив *закон* развивает в контексте различные значения именно благодаря эпитетам *благой* (справедливый) и *каменный* (суровый). Эта антонимия смыслов одной лексемы подготавливается М.И. Цветаевой в предыдущих строках (*труд* и *сон*; *милость* и *суд*).

Наряду с этим, М.И. Цветаева использует и обратный прием – многократное повторение субстантива с различными эпитетами. Продемонстрируем на примере стихотворения «Плащ» семантический потенциал эпитетных комплексов с повторяющимся субстантивом:

*Ночные ласточки Интриги – / Плащи! Крылатые герои / Великосветских авантюр. / Плащ**, щеголяющий дырою, / Плащ игрока и прощелыги, / Плащ - Проходимец, плащ - Амур. / Плащ, шаловливый, как руно, / Плащ, преклоняющий колено, / Плащ, уверяющий: – темно! / Гудки дозора. – Рокот Сены. – / Плащ Казановы, плащ Лозэна, / Антуанетты домино**! / Но вот – как черт из черных чащ – / Плащ – **чернокнижник, вихрь – плащ, / Плащ – вороном** над стаей пестрой / Великосветских мотыльков, / Плащ **цвета времени и снов** – / Плащ **Кавалера Калиостро!*** [4, т.1, с. 97].

Определяемый субстантив *плащ* повторяется чаще всего в начале высказывания (15 повторов), при этом задает описание новой ситуации. В начале стихотворения *плащ* – метонимическое обозначение авантюристов восемнадцатого века. Данная мысль развертывается в рамках нескольких эпифраз путем перечисления характерных признаков. «Отправная точка», метонимическая номинация героев - плащей, конкретизируется через признаковое описание ситуаций: игры (*щеголяющий дырою*), любви (*Амур, шаловливый, Проходимец*), магии (*чернокнижник, вихрь*). Плащ становится воплощением эпохи, символом времени.

Итак, повторяющиеся эпитеты в рамках цветаевской эпифразы или эпитетного комплекса структурно представлены очень многообразно. Конфигурация таких эпитетов имеет вид «эпитеты + субстантив» или вид «эпитеты + различные субстантивы»; отмечены случаи псевдоповтора эпитета или зеркального отображения двух эпифраз путем перестановки не только места расположения эпитета по отношению к определяемому

слову, но и лексемного его (субстантива) изменения с сохранением интегральной семантики (кольцо, венец – «круг»).

Список использованной литературы:

1.Громова, А.В. Регулятивный потенциал прилагательных в поэтическом дискурсе М.Цветаевой [Текст]: автореф. дис. … канд. филол. наук: 10.02.01 / А.В. Громова. – Томск, 2010а. – 28 с.

2.Губанов, С.А. Сложный эпитет в идиолекте М. Цветаевой: лингвистика смысла [Текст] / С.А. Губанов // Вестник Томского государственного университета. – 2014. - № 385. – С. 5 - 8.

3.Губанов, С.А. Блочный эпитет в творчестве М. Цветаевой [Текст] / С.А. Губанов // Вестник Томского государственного университета. – 2014а. - № 388. – С. 6 - 9.

4.Цветаева, М.И. Собрание сочинений: в 7 томах / Сост., подгот. текста и коммент. А. Саакянц и Л. Мнухина [Текст] / М.И. Цветаева. - М.: Эллис - Лак, 1994.

© С.А. Губанов , 2017

УДК 81'33

О.В. Марьина
Д.ф.н., доцент
кафедра общего и
русского языкознания, АлтГПУ
Г. Барнаул, Российская Федерация

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КОМПОНЕНТОВ РЕЧЕВОЙ СИТУАЦИИ В ДРАМАТИЧЕСКОМ ТЕКСТЕ (НА МАТЕРИАЛЕ КОМЕДИИ М. РОЩИНА «СТАРЫЙ НОВЫЙ ГОД»)

В настоящей статье мы рассматриваем речевую ситуацию в комедии М. Рощина «Старый Новый год». Под речевой ситуацией в драматическом тексте мы понимаем взаимодействие ситуативных реплик, ситуативного диалога, ситуативного монолога героев / героя и авторских ремарок, которые контактируют с репликой героя / героев или не контактируют с ней. Если связь между составляющими речевую ситуацию компонентами «нарушена или реализована частично, то понимание между участниками отдельной ситуации не будет достигнута» [1, с. 17].

Взаимодействие компонентов проходит несколько этапов. На первом из них – компоненты существуют обособленно друг от друга. На втором – происходит взаимодействие средств воспроизведения. Сигнал эллиптичности, заключенный в речи героя, прогнозирует ситуативный вопрос и находит в ремарочном компоненте то имя ситуативного компонента, которому соответствует. На третьем этапе происходит взаимодействие речевого и ремарочного компонентов: сигнал неполноты погашается в имени ситуативного компонента [1, с. 17]. Но, несмотря на имеющиеся этапы, мы может говорить о вариантах взаимодействия, т.к. ремарочный компонент может занимать разное

положение в тексте и речь героя / героев может представлять собой ситуативную реплику, ситуативный монолог или ситуативный диалог. Например: *Все чокаются, целуются с Полуорловым, растроганно обнимаются. Адамыч приносит откуда - то Гоше баян. Валерик и Даша потихоньку уходят.*

Адамыч. *Что творится на одной только лестничной клетке!*

Ситуативная реплика героя имеет в качестве адресата речи читателя / зрителя, т.к. другие возможные адресаты – герои не обращают на него никакого внимания. Это реплика - резюме, произносится она в самом конце второй картины. Сигнал неполноты «что творится» прогнозирует вопрос – что?, ответ на который мы получаем благодаря авторской ремарке, контактирующей с репликой героя.

Сигналы неполноты возникают тогда, когда в ситуации участвуют несколько героев: *Себейкин и Полуорлов синхронно ходят по кухням.*

Вася *(Себейкину). Ну чего тебе неймется?*

Гоша *(Полуорлову). Ну чего ты?*

Понимание того, к кому обращена реплика, становится возможным только тогда, когда мы обратимся к внутренним ремаркам (*Себейкину*), (*Полуорлову*).

В реплике героя может содержаться сразу несколько сигналов неполноты:

Любин муж *(про люстру). …Мы тогда прямо с базы брали. Включить что ли?*

Слова «брали», «включить», заключенные в ситуативной реплике, требуют зависимого компонента в В.п. без предлога с объектным значением: *брали – что? – люстру, включить – что? – люстру.*

В свою очередь несколько сигналов неполноты, содержащихся в речи героев, могут погашаться в одной ремарке: *Новая квартира Себейкиных. Тот момент новоселья, когда толчется куча народу, все что - то носят, что - то делают, и у всех возбужденное, приподнятое настроение. Теща Себейкина и Иван Адамыч, местный чудак, примеривают и прибивают на стену ковер. Друг Себейкина Вася, занят пылесосом… Бабушка в ванной дивится горячей воде из крана и так оттуда и не выйдет, мы её не увидим. Студент, дальний родственник, настроенный свысока и иронически, лишь указывает, как и что лучше сделать… А в центре на столе, словно вершина пирамиды, возвышается счастливый Себейкин – он только что приладил к потолку новую люстру…*

Себейкин *(поет). «Сгори, сгори, моя звезда!..»*

Вася. *Ну, зверюга - машина, тряпку засосал!..*

Презентативная ремарка знакомит читателя со всеми героями первой картины. О ком - то из них узнают только читатели, зрители же их не увидят: «Бабушка в ванной дивится горячей воде из крана и так оттуда и не выйдет**, мы её не увидим**». Автор не только сообщает о событии, но и дает оценку происходящему. Семантические сигналы неполноты (*«Сгори, сгори, моя звезда!..»*; *Ну, зверюга - машина, тряпку засосал!..*) находят реализацию в одной авторской ремарке.

Таким образом, мы рассмотрели варианты взаимодействия авторских ремарок и ситуативного монолога, ситуативного диалога, ситуативной реплики в речевой ситуации в драматическом тексте. Выявили структурные и семантические сигналы неполноты, содержащиеся в речи героев, рассмотрели типы авторских ремарок (презентативные ремарки, ремарки рубрикационного членения, внутренние ремарки) и отметили, что влияет на взаимодействие компонентов в речевой ситуации.

Список использованной литературы:

1. Новиченко О.В. (Марьина О.В.) Средства воспроизведения смешанной, языко - ситуативной коммуникации в русском драматическом тексте (на материале произведений А. Вампилова, Л. Зорина, М. Рощина): диссертация на соискание ученой степени кандидата филологических наук. – Барнаул, 1999. – 157 с.

© О.В. Марьина, 2017

УДК 81'11

С.Е. Тупикова
канд. филол. наук, доцент
Саратовский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского
г. Саратов, Российская Федерация
Г.В. Тимощук
студент 3 курса факультета иностранных языков и лингводидактики
Саратовский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского
г. Саратов, Российская Федерация

К ТРУДНОСТЯМ ПЕРЕВОДА АНГЛОЯЗЫЧНОГО СПОРТИВНОГО ДИСКУРСА НА РУССКИЙ ЯЗЫК

В настоящее время дискурс одно из самых востребованных понятий в современной лингвистике, он является «языком в языке» [4, с.189] и существует не отдельно в лексике или грамматике, а именно в целом тексте на определенную тематику, за которым стоит не только грамматика и лексика, но и целый мир [5, с. 44]. Признаками дискурса, как отмечает С.Е. Тупикова, считаются его текстовая сущность в сочетании с экстралингвистическими факторами (знания о мире, мнения, установки, цели адресата, его фоновые знания), существенными для его адекватного понимания. [7].

Наиболее полным нам представляется определение Е.С. Кубряковой: «Дискурс – это такая форма использования языка в реальном (текущем) времени (on - line), которая отражает определенный тип социальной активности человека, создается в целях конструирования особого мира (или – его образа) с помощью его детального языкового описания и является в целом частью процесса коммуникации между людьми, характеризуемого, как и каждый акт коммуникации, участниками коммуникации, условиями ее осуществления и, конечно же, ее целями» [3, с. 525].

Мы же понимаем дискурс как коммуникативное событие, происходящее между говорящим, слушающим (наблюдателем и др.) в процессе коммуникативного действия в определенном временном, пространственном и прочем контексте. Это коммуникативное действие может быть речевым, письменным, иметь вербальные и невербальные составляющие (разговор с другом, диалог между врачом и пациентом, чтение газеты и др.) [6, с. 150].

Онтологическим ядром дифференциации дискурсов является многообразие сфер человеческой деятельности и общения, протекающих в нормативно - ценностных системах,

а также манипулятивное качество языка, лежащее в основе его полифункциональности, вариативности и субъективности. Такой подход позволил исследователям выделить статусно - ориентированный и личностно - ориентированный дискурс. Статусно - ориентированный дискурс может носить институциональный (политический, военный, педагогический, спортивный и др.) и неинституциональный (общение малознакомых людей и др.) характер. Личностно - ориентированный дискурс представлен двумя разновидностями – бытовой и бытийный [2].

Наш интерес лежит в области исследования статусно - ориентированного институционального дискурса, а именно спортивного дискурса. Спортивный дискурс – это разновидность национального языка, соотнесенная с такой социокультурной сферой, как спорт, а также речь (устная и письменная) как «трансляция» спортивной ментальности [4, с. 191].

Спортивный дискурс по сути своей интернационален, это предполагает пристальное внимание к нему переводчиков. В российской школе перевода преобладает «тематический принцип» [1, с. 7]. Большинство тем, которые изучаются с помощью такого принципа – технические или научные. В терминологии таких дисциплин много интернациональных терминов, терминов с точным, закрепленным переводом. С переводами на спортивную тематику всё обстоит несколько труднее, потому что спорт, а особенно национальные виды спорта, зачастую тесно связаны с культурой народа. И если термины футбола или баскетбола известны практически каждому обывателю, в связи с их широкой популярностью, то в терминах таких видов спорта как боевые единоборства, трудно ориентироваться даже на родном языке.

В результате проведенных исследований мы смогли выделить два основных вида сложностей при переводе спортивного дискурса:

1) Внешние – когда текст, связанный с боевыми искусствами на исходном языке транслируют на язык перевода для людей, не ознакомленных с этими видами спорта. В данном случае переводчик осуществляет не только межъязыковой, но и внутриязыковой перевод.

2) Внутренние сложности. Такие сложности проявляются при переводе специальных текстов для различных типов аудитории.

Говоря о первом виде сложностей, переводчик должен обладать фоновыми знаниями и навыками перевода спортивной терминологии, переплетающейся с жаргонизмами. Например, возьмем выражение *to cut weight,* которое дословно переводится как *терять вес, худеть.* Когда это выражение используют в США, в контексте боевых единоборств, оно соответствует жаргонному выражению на русском языке - *гонять вес,* что означает: *стараться максимально снизить вес перед взвешиванием*, избавляясь от некачественной массы и выводя жидкость из организма.

Нами был проведен эксперимент по полному и адекватному переводу спортивной лексики, в котором участвовало 50 человек, которых мы разделили на две группы:

А) Занимавшиеся боевыми видами спорта ранее, знакомы с терминологией боевых единоборств на русском языке, никто не владел терминологией боевых единоборств на иностранном языке;

Б) Не занимавшиеся боевыми видами спорта никогда, незнакомы с терминологией боевых единоборств на русском языке. Часть из опрошенных имели небольшие

представления о терминологии боевых единоборств на английском языке, все участники из этой группы занимаются профессиональным изучением английского языка.

Было предложено 50 выражений, связанных со спортивными реалиями. В конечном итоге мы отобрали шесть наиболее узнаваемых из них, имеющие широкое распространение в мире единоборств и использующиеся в различных видах борьбы, боксе, кикбоксинге и смешанных боевых единоборствах:

To cut weight – Weight reduction by withdrawing fluid and fat

To knock out somebody – An act of knocking someone out

To take someone down – to make a wrestling manoeuvre in which an opponent is swiftly brought to the mat from a standing position

To tap out – To tap the floor or an opponent in an act of submission

To submit someone – An act of hold by one's opponent in order to defeat him.

To win by unanimous decision – a winning criterion when all three judges agree on which fighter won the match.

В группе А, даже при учете того, что все имели опыт в боевых единоборствах и были ознакомлены с терминологией, где многие слова известны как интернациональные, только один опрошенный, занимавшийся профессиональным изучением английского языка и имевший практику в художественном переводе, справился с заданием в полной мере, допустив лишь стилистическую неточность в первом случае, переведя словосочетание в более нейтральном стиле *to cut weight – снижать массу тела*. Большинство респондентов смогли перевести должным образом два термина *to take someone down – перевод вниз (тейкдаун)*; *to win by unanimous decision – победа единогласным решением судей*. Некоторая часть группы не смогла перевести ни одного выражения.

В группе Б, где никто не имел опыта в боевых видах спорта и не имел четкого представления об их истории и терминологии процент точного перевода гораздо выше. Первый респондент, профессионально изучающий английский язык и занимающийся профессиональным переводом специальных текстов, не справился только с одним выражением, дав перевод *to submit someone – взять верх над кем - то.* Второй респондент из этой группы, профессионально изучающий английский и испанский языки, неправильно перевел только два выражения, дав перевод *to take someone down – толкнуть (бросить) кого - то*; *to submit someone – подчинить кого - то*. Оставшаяся часть группы, смогли точно перевести только одно выражение *to knock out somebody – вырубить кого - либо*.

В связи с этим, можно утверждать, что должные знания языка и общая эрудированность могут, в некоторой степени, компенсировать незнание терминологии, но перед переводом текстов на такую, нестандартную тематику переводчику следует ознакомиться с материалом на практике.

Говоря о втором виде сложностей, внутреннем, для иллюстрации можно взять термин *knockdown*. Для этого слова существует дефиниция, относящаяся непосредственно к боксу *knockdown - an act of knocking an opponent down* [8]. В русском языке не существует емкого и краткого выражения для этого термина, дословный перевод обозначает *положение "на полу"*, когда боец падает на настил от удара, для удобства традиционно используют перевод с помощью транскрипции [näkdoun] – *нокдаун*. Для спортсменов этот термин понятен и на языке оригинала,

для остальных придется использовать описательный перевод или переводческий комментарий, чтобы реципиент, например, не путал нокдаун и нокаут.

Также одной из внутренних сложностей является абсолютное разное название одних и тех же приемов в различных боевых системах. Так, в английском языке есть термин *submission - an act of surrendering to a hold by one's opponent* [8], на русском языке это означает *проведение болевого или удушающего приема*. Основная сложность здесь это то, что термин *submission* обозначает как болевой, так и удушающий прием. Поэтому в данный момент для русскоговорящих реципиентов зачастую используется генерализация с использованием транскрипции [səb / miSHən] – *сабмишен* с последующим комментарием, что это *болевой* или *удушающий* прием. В связи с многочисленными взаимными интерференциями, смешениями стилей, некоторые представители на первый взгляд схожих спортивных направлений могут не понимать друг друга, говоря об одном и том же. Здесь переводчику необходимо учитывать целевую аудиторию перевода.

Резюмируя сказанное, подчеркнем, что специфика перевода текстов, связанных с боевыми единоборствами, отличается от перевода других спортивных текстов в связи с самобытностью происхождения каждого из их видов, а также межкультурной и межвидовой интерференции, которой они подвержены. Особенность перевода спортивного дискурса заключается в том, что лучше всего с этим справляются люди, имеющие практику в боевых единоборствах.

Список использованной литературы:

1. Алексеева И.С. Профессиональный тренинг переводчика: Уч. пособ. по устному и письменному переводу для переводчиков и преподавателей [Текст] / И.С. Алексеева. - СПб.: Перспектива, Юникс, 2013. - 288 с.
2. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс [Текст] / В.И. Карасик. - Волгоград: Перемена, 2002. - 477 с.
3. Кубрякова Е.С. Язык и знание. На пути получения знаний о языке: части речи с когнитивной точки зрения. Роль языка в познании мира[Текст] / Е.С. Кубрякова. - М.: Языки славянских культур, 2004. - 556 с.
4. Снятков К.В. Коммуникативно - прагматические характеристики телевизионного спортивного дискурса [Текст] / К.В. Снятков. - Череповец, 2008. - 245 с.
5. Степанов Ю.С. Альтернативный мир. Дискурс. Факт и принцип причинности [Текст] / Ю.С. Степанов // Язык и наука конца XX века - М.: Рос. гуманит. ун - т, 1995. - 44 с.
6. Тупикова С.Е. Разграничение понятий «высказывание», «дискурс», «речевой жанр» и «тональность» в современной лингвистике [Текст] / С.Е. Тупикова // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2011. № 3(95). - С. 148 - 154
7. Тупикова С.Е. Когнитивные механизмы оценивания в коммуникации (на материале англоязычного публицистического дискурса) [Текст] / С.Е. Тупикова // Когнитивные исследования языка. 2015. № 20. - С. 295 - 298

8.OxfordDictionary [Электронный ресурс] URL: https: // en.oxforddictionaries.com дата обращения 15 февраля 2017г.

© С.Е. Тупикова, Г.В. Тимощук, 2017

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 347.254

Н.А. Анциферова
к.ю.н.
Донской государственный технический университет
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

БРОНИРОВАНИЕ ЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ ПО ДОГОВОРУ СОЦИАЛЬНОГО НАЙМА

Правовой институт бронирования жилого помещения имел широкого распространение в СССР. В ЖК РФСФР от 1983 года имели нормы, которые позволяли в определенных случаях при оставлении жилого помещения сохранять право пользования - это относилось к случаям призыва на военную службу, заключению под стражу, помещению в лечебно - трудовой профилакторий и др., когда за временно отсутствующими гражданами сохранялось право пользования жилым помещением [2]. Помимо этого возможно было бронирование жилого помещения. Наниматели и члены их семей могли, согласно ст. 62 ЖК РСФСР, забронировать свое жилое помещения при направлении на работу за границу, в районы Крайнего севера и приравненные к ним местности. В ЖК РФ, вступившим в силу в 2005 году, институт бронирования отсутствует, что связано с развитием конструкции договора социального найма и, в частности, оснований для расторжения договора. Так, согласно ч. 3 ст. 83 ЖК РФ - в случае выезда нанимателя и членов его семьи в другое место жительства договор социального найма жилого помещения считается расторгнутым со дня выезда, если иное не предусмотрено федеральным законодательством [1]. Для отдельных категорий граждан предусмотрена возможность бронирования жилых помещений государственного и муниципального жилищного фонда, что зафиксировано в некоторых федеральных законах. К примеру, в ч. 9 ст. 15 ФЗ О статусе военнослужащих сказано, что жилые помещения в дома государственного и муниципального жилищного фонда (за исключением служебного жилья) бронируются за военнослужащими - контрактниками, направленными на прохождение службы за пределы территории РФ, в районы Крайнего севера и приравненные к нему местности на период прохождения службы в указанных местах [6].

В ранее действовавшем ЖК РСФСР были закреплены процедурные нормы, определявшие основные моменты порядка бронирования, а детальный порядок и основания бронирования установлены в Инструкции о порядке бронирования жилого помещения (1984), которая не утратила силу и подлежит применению. В соответствии с данной инструкцией (ее следует применять в той части, в которой она не противоречит действующему ЖК РФ) жилое помещение необходимо забронировать не позднее шести месяцев с момента выезда. По месту нахождения бронируемого жилого помещения выдается охранное свидетельство (бронь). Граждане, забронировавшие жилое помещение, сохраняют права и несут обязанности по договору найма жилого помещения [3].

В судебной практике возникает большое число сложностей, связанных с бронированием жилых помещений по договору социального найма. Проблематичность ситуации заключается в том, что институт бронирования хотя и видоизменился с введением в действие нового ЖК, однако же имеется огромное количество возникших ранее правовых

отношений на момент действия прежнего законодательства, и при разрешении споров необходимость пользоваться нормативными актами, которые утратили силу, поскольку оценить правомерность возникновения, изменения и прекращения отношений по бронированию жилых помещений можно только таким путем. Анализ судебной практики показывает, что основная часть споров связана с двумя требованиями:

- признание права пользования жилым помещением в связи с его бронированием;
- приватизация жилых помещений (бронирование является одним из звеньев цепи юридических фактов, подтверждающих пользование жилым помещением).

Наибольшая часть споров основана на требовании о признании права пользования, причем нельзя сказать о наличии какой - либо однородной направленности в деятельности судов – решения выносятся исходя из анализа фактических обстоятельств дела и нормативного материала. Так, Промышленный районный суд г. Смоленска, рассмотрев дело № 2 - 140 / 2016 от 20 января 2016 года [4] удовлетворил требования гражданина Быковича В. В. о признании за ним права пользования жилым помещением по договору социального найма жилого помещения. Суть дела заключается в следующем. Быкович В. В. обратился с иском к администрации и жилищному управлению г. Смоленска о признании права пользования жилым помещением. Быкович В. В. проходил службу в Вооруженных Силах СССР, затем по контракту в ФСБ России. В период прохождения службы в Смоленске ему (вместе с членами его семьи) была предоставлена двухкомнатная квартира. В связи с переводом на новое место службы в г. Воркута, расположенный в районе Крайнего севера, жилое помещение было бронировано, что подтверждается охранным свидетельством, выданным Жилищным управлением администрации г. Смоленск. После прохождения службы истец вернулся в данное жилое помещение, в котором стал проживать, что подтверждается документами об оплате коммунальных услуг, лицевой счет на спорную квартиру оформлен на него (имеется в виду счет по коммунальным услугам). Быкович В. В. обратился в Жилищное управление с требованием об исключении жилого помещения из специализированного фонда и заключением договора социального найма, на что ему было отказано по причине выдачи ему ранее жилищного сертификата (как военнослужащему) на приобретение жилья. Администрация г. Смоленск заявила встречные требования о выселении Быковича В. В., поскольку истцом были нарушены правила предоставления жилого помещения. Суд при разрешении данного дела применил Инструкцию о порядке бронирования жилого помещения, установил факт законного предоставления жилого помещения. Помимо этого суд признал пропуск срока исковой давности по требованиям об истребовании жилого помещения и выселении. Доводы администрации о том, что им стало известно о нарушении своего предполагаемого права только после обращения к ним Быковича В. В. признаны несостоятельными поскольку срок исковой давности, так как ставить вопрос о восстановлении права в этом ситуации можно было в течение трех лет со для вступления в силу ЖК РФ, поскольку с этого дня институт бронирования считался отмененным, и управомоченные органы должны были провести проверку бронированных квартир.

При разрешении жилищных споров суды обращают внимание на наличие или отсутствие факта бронирования жилого помещения. Шарьинский районный суд Костромской области в деле № 2 - 767 / 2015 [5] удовлетворил требования Комитета по управлению муниципальным имуществом о признании гражданина Г.А.Г. утратившим

право пользования жилым помещением со дня его выезда в Республику Беларусь. Г.А.Г. выехал в Республику Беларусь в 1993 году, разрешил третьим лицам, не являющимися членами его семьи и не обладающими правом пользования на спорную квартиру проживать в ней. Суд установил, что Г.А.Г. с 1993 года фактически не проживал в квартире, выехал добровольно, не уведомлял наймодателя о выезде, с момента выезда не содержал квартиру и, что не мало важно, не бронировал ее. В связи с этим суд признал утрату им права пользования на жилое помещение.

Анализ приведенных судебных решений приводит к следующим выводам:

- общий институт бронирования жилых помещений действовал до вступления в силу ЖК РФ;
- отношения по бронированию, возникшие во время действия ЖК РСФСР носят легальный характер;
- сведения о факте наличия или отсутствия отношений по бронированию имеет доказательственную силу ;
- факт бронирования может быть подтвержден охранным свидетельством, выданным уполномоченным органом и документами, свидетельствующими об уплате коммунальных услуг;
- установленный факт законного бронирования должен рассматриваться в совокупности с другими имеющимися по делу доказательствами;
- законное бронирование подтверждает сохранение права пользования жилым помещением;
- срок исковой давности по делам о признании утраты права пользования на жилое помещение в связи с отменой общего института бронирования истек.

Таким образом, общий институт бронирования, получивший широкое распространение в 80 - е и 90 - е годы, до сих пор имеет определенное значение для практики разрешения жилищных споров, что порождает необходимость дальнейшего изучения его теоретических и практических аспектов

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188 - ФЗ (ред. от 28.12.2016) // СЗ РФ от 03.01.2005, N 1 (часть 1), ст. 14.
2. Жилищный кодекс РСФСР от 24 июня 1983 г. (утратил силу) // Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР, 1983 г., N 26, ст. 883.
3. Постановление Совета Министров РСФСР от 31 июля 1984 года N 336 Об утверждении Инструкции о порядке бронирования жилого помещения (с изменениями на 28 февраля 1996 года) // Доступ из СПС «Гарант».
4. Решение Промышленного районного суда г. Смоленска Смоленской области № 2 - 140 / 2016 2 - 140 / 2016 (2 - 3791 / 2015;)~М - 3567 / 2015 2 - 3791 / 2015 М - 3567 / 2015 от 20 января 2016 г. по делу № 2 - 140 / 2016 // Архив Промышленного районного суда г. Смоленска.
5. Решение Шарьинского районного суда Костромской области № 2 - 767 / 2015 2 - 767 / 2015~М - 632 / 2015 М - 632 / 2015 от 27 июля 2015 г. по делу № 2 - 767 / 2015 // Архив Шарьинского районного суда Костромской области.

6. Федеральный закон от 27.05.1998 N 76 - ФЗ «О статусе военнослужащих» (ред. от 22.11.2016) // СЗ РФ от N 22, 01.06.1998, ст. 2331.

© Н.А. Анциферова, 2017

УДК34

С.В. Белякова
Доцент кафедры правового обеспечения
Мичуринского государственного агарного университета
г. Мичуринск, Российская Федерация
А.С. Колотова
студент 4 курса,
Мичуринского государственного агарного университета
г. Мичуринск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ В НОРМАТИВНО - ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

В современном мире обеспечение правопорядка с помощью нормативных актов имеет большое значение. Эффективность действия этих актов определяется уровнем их подготовки, обсуждения, процедурой рассмотрения, одобрения, доведения до сведения исполнителей. Немаловажно значение культуры законодательной техники, которая формируется столетиями, вбирая в себя как национальный, так и международный опыт. Обращение к культуре и некоторым правилам юридической техники обусловлено тем, что количество законов возрастает, а их действенность, эффективность, по общему признаку, снижается. Возрастание числа регулирующих общественные отношения нормативных правовых актов в российском законодательстве отнюдь не способствует улучшению качества функционирования нашей правовой системы. Как представляется, необходима инвентаризация нормативно - правовой базы, уяснение её отрицательных и положительных черт, возможных причин нестабильности и слабой эффективности. Требуется тщательный пересмотр норм правового акта на предмет определения его места в правовой системе, осторожного вмешательства в его концепцию и структуру, соблюдения правил юридической техники. Как справедливо отмечает профессор С.А. Боголюбов, «не соответствует культуре правотворчества его спешка, попытки быстрого насаждения чужих моделей и внедрения новых правовых институтов, которые зачастую оказываются не жизнеспособными, требующего определенных усилий для приживания на российской почве» [2]. В связи с внедрением многочисленных новаций в области тактики и техники построения закона, увеличением нормативного массива, в отечественном законотворчестве существенно возросло значение формы и содержания юридического текста. Поэтому в последнее десятилетие феномен юридического языка привлекает к себе особое внимание. В настоящие время в России особенно ощутимые изменения произошли в гражданском законодательстве, тексты нормативных актов которого всегда являлись самыми юридически и лексически сложными. Основным, наиболее информативным компонентом тезауруса гражданско - правового нормативного пространства является юридическая

терминология. За каждый юридическим термином в законодательном тексте закреплена определенная функция, направленная на наиболее точное выражение соответствующего понятия. Одним из основных показателей высокого качества закона является грамотность употребления юридической терминологии в контексте нормативного правового акта, что служит показателем высокого качества закона, стабильности его существования. С учетом имеющихся работ ученых, до сих пор отсутствует единое определение понятия «юридический термин», также не существует однозначного подхода к выделению требований, которые должны предъявляться к юридической терминологии в законодательном тексте. В современном нормотворчестве актуальными остаются такие проблемы, как соответствие термина смыслу, вкладываемому в него понятию, наличие имплицитного смысла в законодательном тексте, употребление оценочных понятий, языковые погрешности в тексте закона. Полностью не исследованы особенности использования дефиниций в текстах гражданско - правовых нормативных актов, недостаточно внимания уделяется анализу их содержания. Так же, на начальной стадии рассмотрения находятся проблемы, связанные с межотраслевым функционированием гражданско - правовой терминологии. В специальной юридической терминологии, и в отдельных случаях на практике, имеет место тенденция смешения таких понятий, как «обычай», «правовой обычай», «обычай делового оборота», «деловой обычай, или деловое обыкновение». Нередко эти понятия отождествляются, хотя неоднократно предпринимались попытки дать определение каждому из них, исследовать их соотношение. Федеральным законом от 30.12.2012 г. №302 - ФЗ «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» изменена ст.5 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ). Если в прежней редакции она охватывала только «обычаи делового оборота», то в новой редакции «обычай» определяется как сложившееся и широко применяемое в какой - либо области предпринимательской или иной деятельности, не предусмотренное законодательством правило поведения, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком - либо документе [1]. Таким образом, понятие «обычая делового оборота» заменено на понятие «обычай», в законодательном определении появилось дополнение о применении правила поведения не только в предпринимательской, но в иной области. Следует отметить, что принятая формулировка не влечет замещения содержания понятия правового обычая, позволяющего понимать его как - то иначе. Тем не менее, в данном случае, по мнению авторов, следует привести в соответствие с нормами общей части ГК РФ положения отдельных его статей, регламентирующих обязательственные правоотношения. Так, ст. 309 ГК РФ устанавливает, что обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких условий и требований – в соответствии с обычаями или иными обычно предъявляемыми требованиями. Таким образом, нормы данной статьи приведены в соответствие с новой трактовкой формы (источника) современного гражданского права. Анализируя обязательственную часть ГК РФ, следует обратить внимание на ряд установлений, ориентированных на применение в гражданско - правовой сфере обычаев делового оборота. Так, например, ч.2 ст.459 ГК РФ закреплено, что риск случайной гибели или случайного повреждения товара, проданного во время его нахождения в пути, переходит на покупателя с момента заключения договора купли - продажи, если иное не предусмотрено таким договором или обычаями делового оборота; в ст.478 этого же закона отражено, что в случае, когда договором купли - продажи не определена комплектность товара, продавец обязан передать покупателю товар, комплектность которого определяется обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями. Ст. 992 ГК РФ,

регулирующая исполнение комиссионного поручения, устанавливает норму, в соответствие с которой принятое на себя поручение комиссионер обязан исполнить на наиболее выгодных для комитента условиях в соответствии с указаниями комитента, а при отсутствии в договоре комиссии таких указаний – в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями. При этом Пленум Верховного Суда Российской Федерации в целях обеспечения единства судебной практики в своем постановлении от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» предлагает судам понимать под обычаем, который в силу ст. 5 ГК РФ может быть применен судом при разрешении гражданско - правового спора, не предусмотренное законодательством, но сложившееся, то есть достаточно определенное в своем содержании, широко применяемое правило поведения при установлении и осуществлении гражданских прав и исполнении гражданских обязанностей не только в предпринимательской, но и иной деятельности, например, определение гражданами порядка пользования общим имуществом, исполнение тех или иных обязательств. При этом подлежит применению обычай как зафиксированный в каком - либо документе (опубликованный в печати, изложенный в решении суда по конкретному делу, содержащему сходные обстоятельства, засвидетельствованный Торгово - промышленной палатой Российской Федерации), так и существующий независимо от такой фиксации. Доказать существование обычая должна сторона, которая на него ссылается. Обычаи, противоречащие основным началам гражданского законодательства, а также обязательным для участников соответствующего отношения положениям законов, иных правовых актов или договору, не применяются [2]. Таким образом, Верховный Суд не вносит ясности в определение терминологии, которая широко используется в ГК РФ наряду с понятием «обычай». Верховенство права и вытекающий из него принцип законности предполагают единообразное понимание и применение закона судом как основным правоприменителем. Такое единообразие предполагает не только сугубо формальный аспект – одинаковое истолкование и применение, но и, что видится особенно важным, содержательный аспект, то есть истолкование и применение, соответствующее общим принципам и нормам права. Как представляется, в актуальной, действующей редакции закон, регулирующий базовые гражданско - правовые отношения, требует определенной коррекции. Вопросы юридической техники, и, в частности чёткости, точности, однозначности и единообразия используемых в законодательстве понятий, формулировок имеют важное практическое значение. Грамотный юридический язык требует однозначности используемых в конкретном нормативном правовом акте грамматических форм, смыслового единообразия, унификации.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 30 декабря 2012 г. № 302 - ФЗ «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2012. - №53(I). – Ст. 7627.

2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 №25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Бюллетень Верховного Суда РФ. - №8. – 2015.

3. Боголюбов, С.А. Культура законодательной техники / С.А.Боголюбов // Журнал Российского права. – 2006. – №10 (118). – С.52 – 56.

© С.В. Белякова, А.С. Колотова, 2017

УДНК 343.24

Д.А. Горбунова
Студентка 3 курса юридического факультета
Астраханского государственного университета
Научный руководитель: А.Е. Епифанов
д.ю.н., профессор кафедры
«Теории и истории государства и права»
Астраханский государственный университет
г. Астрахань Российская Федерация

ПОНЯТИЕ И СИСТЕМА НАКАЗАНИЙ В ПЕРИОД СТАНОВЛЕНИЯ ДРЕВНЕРУССКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Не проанализировав историю и эволюцию системы наказаний, невозможно представить ее цели, значение и сущность. Истоки уголовного наказания уходят вглубь истории. Оно появилось в обществе с возникновением государства и права как ответная реакция на преступление. Наказание является социально - правовым явлением, которое заключается в том, что на протяжении долгих лет оно рассматривается как средство борьбы с преступностью, регулятор поведения людей. В различные периоды истории российского государства с помощью уголовного наказания предпринимались попытки решить по сути одну и ту же задачу – защитить общество от преступности и противостоять ей. Этим и обусловлена актуальность данной статьи.

Как и в далекие времена, так и сейчас понятие об уголовном наказании, его характере и целях применения всегда определялись конкретными историческими условиями, в которых развивались общество и государство. В процессе совершенствования института наказаний в разное время менялся и перечень наказаний: исключались некоторые его виды, одни наказания ужесточались, включались новые виды, менялся порядок и условия их назначения. Однако, несмотря на изменения, происходившие за более чем тысячелетнюю историю в зависимости от социально - политических установок, наказание продолжает оставаться одним из видов защиты от преступных посягательств. В истории уголовного законодательства существовали различные правовые документы о наказаниях.

Становление и формирование системы наказаний началось при становлении государственности в Древней Руси. Наиболее известным источником древнерусского права, в котором содержались нормы об уголовных наказаниях и их исполнении, является «Русская Правда» - первый отечественный исторический памятник уголовного права. Она создана светской, государственной властью и охватывает дела, подведомственные светским государственным органам, не вторгаясь в церковную юрисдикцию, возникшую с крещением Руси и предусмотренную специальными княжескими уставами. «Русская правда» считалась первым систематизированным сборником отечественного законодательства. Впоследствии система наказаний по «Русской правде» пополнялась новыми видами, которые, как правило, заимствовались из суровых византийских обычаев. [3,с.52 - 53]

Система наказаний в «Русской правде» преследовала в основном две цели – месть преступнику и фискальная польза. Эти цели достигались при применении нескольких

видов юридической ответственности: штраф (вира), конфискация имущества и выдача преступника в рабство вместе с семьей («поток и разграбление»). В ней отсутствовали мучительные наказания и лишение свободы. Допускалось убийство вора на месте преступления (статья 38 Краткой Правды, статья 40 Пространной Правды), головничество, размер которого не указывался. Смертная казнь не была предусмотрена по закону, хотя и упоминается в летописях. [2,с.175]

Однако этот вид наказания получил широкое применение в Судебниках XV - XVI веков, в которых были объединены предписания «Русской Правды», обычного права и судебной практики.

Процесс наказаний по общероссийским Судебникам 1497 и 1550 годов носил более суровый характер, в отличие от «Русской правды». Они были направлены не только на то, чтоб покарать преступника и извлечь имущественные выгоды, но также на устрашение народа от преступных деяний. Процедура казни превратилась в спектакль, ужесточились виды наказаний. В этой связи значительная часть применявшихся ранее в виде основного наказания штрафы вытеснялись более ужесточенными формами наказаний, не имевших место в «Русской правде»: смертной казнью, телесными наказаниями, лишением свободы. Смертная казнь считалась высшей мерой наказания, она могла быть помилована лишь государем.

Не применявшиеся ранее телесные наказания же впервые вошли в систему карательных мер в эпоху Судебников. Этот вид наказания тоже являлся одним из жестоких мер, назначаемых за совершение тяжкого преступления. К примеру, в Судебнике великокняжеском 1497 г. телесное наказание назначается всего в двух случаях - наказание "кнутьем" - за первую татьбу и за порчу межевых знаков (статьи 10 Судебника 1497 г, статья 62 Судебника 1497). [4,с.473]

Судебник 1550 г. впервые закрепил в Российском праве наказание в виде лишения свободы (тюремного заключения). О самих тюрьмах для отбывания срока, органах и должностных лицах, заведующих ими, в Судебнике не упоминается. «Видимо, уголовно - исполнительные отношения ещё не сложились таким образом, чтобы была необходимость их правового регулирования».[5,с. 89]

Судебники окончательно закрепили усиление государственной власти, а также предоставили решение вопросов ответственности юрисдикции государства.

Перечисленные в Судебниках ужесточенные формы наказаний в дальнейшем имели место и в XVII веке и стали основными видами наказаний по Соборному Уложению 1649 года. Оно пришло на смену Судебникам и стало основным российским законом до первой половины XIX века. Это «Свод законов» Российского государства, который окончательно оформил и закрепил крепостное право. Целью Соборного Уложения, так же, как и Судебников, было устрашение народа, чтобы другие не предпринимали попытку совершать преступное деяние.

И в этом правовом документе, безусловно, регламентировалось применение смертной казни, которая по Соборному Уложению назначалась в результате совершения более пятидесяти разновидностей преступлений. В Соборном Уложении расширилось применение тюремного заключения, которое назначалось на определенный срок (от трех дней до четырех лет), либо на неопределенный (решал государь).

Помимо применения смертной казни в этом законе расширилось и применение телесных наказаний. К членовредительским мерам относились: прибитие рук гвоздями, отсечение пальцев или руки, отрезание носа, ушей и т.д. В качестве телесных наказаний применялись также битье кнутом, батогами, шпицрутенами, заковывание в железо и др. Кроме того, в ряде случаев преступник подлежал клеймению каленым железом.

Новшеством в системе наказаний Соборного Уложения стала ссылка, которая как наказание возникла из потока и разграбления по «Русской Правде».

Ссылка получила в дальнейшем значительное распространение и применялась также по Артикулу 1715 года, созданным Петром I.

В Артикуле еще более усилились суровость наказаний и их исполнение. Петровское законодательство на первое место поставило смертную казнь, расширилось применение телесных наказаний, тюремного заключения, появилось наказание в виде каторжных работ, ссылки на галеры, новые разновидности позорящих наказаний.

Артикул, как и ранние источники права, также преследовал цель устрашения населения, которое сочеталось с публичностью наказаний. О казни объявлялось предварительно, она проводилась в людном месте.

Основными наказаниями, как по Соборному Уложению, так и по Артикулу, оставались телесные (членовредительские) виды наказаний и смертная казнь.

Смертная казнь назначалась в результате совершения свыше ста видов преступлений. Она могла быть простой (повешение, отсечение головы, аркебузирование (расстрел) или квалифицированной (сожжение, колесование, четвертование и др.). [3,с.59]

Однако уже в 1744 г. Елизавета I приостановила исполнение смертной казни. В данный период расширились права дворянства. Так, по Указу 1760 года дворяне получили право ссылать неугодных им крестьян в Сибирь, а с 1765 г. им предоставлялось право отдавать их в каторжные работы, таким образом, дворянам передались судебные функции. [3,с.65]

Отмененная Елизаветой Петровной смертная казнь в XIX веке была восстановлена лишь для некоторых случаев, но дозволялась она лишь при особом Высочайшем указе об учреждении Верховного суда.

Впоследствии по Своду законов Российской империи 1832 года смертная казнь предусматривалась за тяжкие государственные и некоторые другие виды уголовных преступлений.

В частности, по ст. 16 данного акта, помимо смертной казни, принимались и другие формы казней и наказаний за преступные деяния: смерть политическая, лишение прав состояния, телесные наказания, работы, ссылка, отдача в солдаты, лишение свободы, денежные взыскания и опись движимого имущества в казну в виде наказания, церковное покаяние.

Изменение социально - экономических условий, а также преобразование государственно - правовых потребностей обусловили переиздание Свода законов Российской империи в 1842 г.

В нем также продолжали предусматриваться такие наказания, как смертная казнь; ссылка в каторгу; на поселение, на водворение и просто ссылка; крепостные и казенные работы; арестантские роты; рабочий дом; смирительный дом; тюрьма и арест.

По Уложению о наказаниях уголовных и исправительных, принятому 15 августа 1845 года в результате систематизации уголовного права, наказания делились на уголовные

(характеризовались лишением всех прав состояния: смертная казнь (назначалась только за политические преступления); каторжные работы (от пяти лет и пожизненно) с последующим поселением в Сибири; ссылка в Сибирь (пожизненно); ссылка на Кавказ (назначалась за религиозные преступления, не назначалась военнослужащим); и исправительные (сопровождались лишением лишь некоторых прав состояния: телесные наказания (например, битье кнутом, клеймение); ссылка в Сибирь на определенный срок; кратковременное заключение, которое могло быть реализовано либо в крепости, либо в тюрьме; штраф; кратковременный арест; выговор). [1,с.176] В этом документе наиболее подробно разъяснялись условия наказания.

В целом же Уложение о наказаниях уголовных и исправительных, которое переиздавалось три раза в 1857, 1866, 1885 годах, стало основой для разработки Уголовного Уложения России 1903г., считавшемся последним крупным нормативным актом царской России в области уголовного права. Этот законодательный источник впоследствии стал вершиной русской дореволюционной уголовно - правовой мысли, но так и не вступившего в силу в полном объеме.

Система наказаний, предусмотренных Уголовным уложением 1903 года, включала следующие виды: смертную казнь, каторгу, ссылку на поселение, заключение в исправительном доме, заключение в крепости, заключение в тюрьме, арест, денежную пеню.

Еще в XIX веке упразднился метод публичности при использовании уголовных наказаний, и потому в начале XX века процедура наказания в виде смертной казни исполнялась уже непублично через повешение и допускалась лишь в случаях совершения наиболее тяжких государственных преступлений. Каторга и ссылка на поселение могли быть назначены без срока, однако каторга также могла назначаться на срок от четырех до пятнадцати лет; также была возможность по отбытии определенного срока перевода осужденных к каторге на поселение, а затем могли досрочно освободиться. Заключение преступников осуществлялось в исправительном доме – сроком от года шести месяцев до шести лет, в крепости – от двух недель до шести лет; имело место, безусловно, и тюремное заключение, которое назначалось на срок от двух недель до одного года, а также арест — на срок от одного дня до шести месяцев. В статьях Уложения регламентировались условия содержания в каждом из этих учреждений. Приговоренные к аресту на срок до семи дней могли по решению суда отбывать арест в собственном месте жительства. Осуждение к некоторым видам наказания влекло за собой также лишение прав состояния и ряда других прав. Уложение не содержало ни определения понятия наказания, ни нормативного определения целей, которые преследует наказание.

Из всего сказанного следует отметить, что по законодательным актам XIX - начала XX веков исполнение наказаний обрело гуманный вид в сравнении с законодательствами XV - XVIII веков, в которых широкое применение получила смертная казнь. Сначала были отменены членовредительские виды наказаний, а к началу XX века, когда сменился политический строй, который повлек за собой изменение государственно - общественного устройства России, отменились телесные наказания. Упразднился публичный характер исполнения наказаний.

В целом же следует сказать, что наказания претерпевали изменения за всю историю существования Российского государства. Меры наказаний уголовного законодательства в

течение всего этого времени переходили от особо тяжких к менее тяжким, их суровость с каждым разом смягчалась, проявлялась гуманность к осужденным. Они всегда были различны по своей тяжести, содержанию и значению. Некоторые виды наказаний оставались стабильными. И применение исторического опыта позволило построить более совершенную систему уголовных наказаний.

Список использованной литературы

1. Баталина, В. В. Краткий курс по истории государства и права России. Учеб. пособ. / В.В. Баталина - М.: Окей - книга 2007. - 176 с.
2. Вениосов, А.В. История государства и права зарубежных стран. Учебник / А.В. Вениосов – Минск: ТеатраСистемс, 2012. - 544 с.
3. Лаптев, С.А. История уголовно - исполнительной системы: Курс лекций. Учебное пособие. Что должен знать каждый сотрудник об УИС / С.А. Лаптев. - Уссурийск; УГПИ, 2004. - 148 с.
4. Титов, Ю. П. Хрестоматия по истории государства и права России . Учеб. Пособие / Ю.П. Титов - М.: Проспект, 1998. - 470 с.
5. Упоров, И.В. Первое законодательное закрепление тюремного заключения как наказания в Российском праве / И.В. Упоров // Государство и право - М.: Наука, 1998, № 9. - С. 86 - 90

© Д.А. Горбунова, 2017

УДК 347

Л. Х. Гайтова
к.п.н., доцент кафедры предпринимательского
и трудового права юридического факультета
З. А. Карданова
студент - магистрант 2 курса юридического факультета
Северо - Кавказский горно - металлургический институт
(государственный технологический университет)
г. Владикавказ, Российская Федерация

СУБЪЕКТЫ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Корпорация и ее участники являются непосредственными участниками правоотношений, связанных одновременно и с участием в корпорации, и с управлением ею. Вместе с тем, среди субъектов корпоративных правоотношений можно выделить и тех, кто участвует в указанных отношениях опосредованно. К таким субъектам следует отнести реестродержателя акционерного общества, учредителей корпорации при ее создании, а также кредиторов и инвесторов корпоративной организации [7, с. 63]. Так, реестродержатель не является участником корпорации, однако его деятельность по учету прав владельцев акций тесно связана с отношениями по участию в корпоративной

организации и управлению ею. Регистратор выступает также непосредственным участником ряда корпоративных информационных правоотношений.

Кредиторы и инвесторы корпорации наряду с реестродержателем являются субъектами корпоративных правоотношений, тесно связанных и с участием в корпорации, и с управлением ею. В частности, согласно п. 9 ст. 67.2 Гражданского кодекса РФ кредиторы общества и иные третьи лица могут заключить договор с участниками хозяйственного общества, по которому последние в целях обеспечения охраняемого законом интереса таких третьих лиц обязуются осуществлять свои корпоративные права определенным образом или воздержаться (отказаться) от их осуществления. Как представляется, правоотношения, возникающие в результате заключения такого договора, корпоративные, поскольку участники корпорации реализуют свои права непосредственно в правоотношениях, связанных с участием в такой корпорации и (или) управлением ею. Заключая корпоративный договор, кредиторы хозяйственного общества и иные третьи лица получают возможность оказывать влияние на указанные правоотношения.

К инвесторам корпорации, выступающим субъектами корпоративных правоотношений, можно отнести, в частности, лиц, которые намерены приобрести более 30 % голосующих акций публичного акционерного общества (ст. 84.1 Федерального закона от 26 декабря 1995 г. № 208 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об акционерных обществах»). В корпоративных правоотношениях инвесторы участвуют в связи с направлением в такое общество публичной оферты, адресованной акционерам - владельцам акций соответствующих категорий (типов), о приобретении принадлежащих им акций публичного общества.

Специфично положение учредителей корпоративной организации при ее учреждении, поскольку самой корпорации как субъекта права, а также ее участников еще не существует. При этом складывающиеся до регистрации корпоративной организации правоотношения учредителей тесно связаны с их будущим участием в такой корпорации и управлением ею [9, с. 114].

В следующей группе субъектов корпоративных правоотношений – участники правоотношений, связанных только с участием в корпоративной организации, – можно выделить две подгруппы: субъекты корпоративных правоотношений, непосредственно связанных с участием в корпоративной организации, и субъекты корпоративных правоотношений, тесно связанных с участием в корпорации.

К первой подгруппе можно отнести акционеров - владельцев привилегированных акций, не предоставляющих им права голоса. Объем их прав в рамках корпоративных правоотношений несколько отличается от объема прав владельцев голосующих акций. Так, список лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров, может быть предоставлен для ознакомления лишь по требованию лиц, включенных в этот список и обладающих не менее чем 1 % голосов (п. 4 ст. 51 Закона об акционерных обществах).

Бывших участников корпорации можно причислить к субъектам корпоративных правоотношений, тесно связанных с участием в такой корпорации. В корпоративные правоотношения такие субъекты вступают в тех случаях, когда они уже утратили общую связь с корпорацией, т. е. не являются владельцами соответствующей доли в уставном капитале либо акций, но при этом не получили причитающуюся по закону компенсацию вложенных в деятельность корпоративной организации средств. Такие правоотношения не основаны на участии в корпоративной организации непосредственно, но тесно с ними связаны, ввиду чего могут быть названы корпоративными.

Перейдем к рассмотрению круга субъектов корпоративных правоотношений, связанных исключительно с управлением корпорацией. В данном случае, как представляется, внимания требует вопрос о том, возможно ли выделение органов юридического лица как самостоятельных субъектов корпоративных правоотношений. Согласно п. 1 ст. 53 Гражданского кодекса РФ юридическое лицо приобретает гражданские права и принимает на себя гражданские обязанности через свои органы, действующие в соответствии с законом, иными правовыми актами и учредительными документами, что говорит о значимости действий органов корпорации для такой корпорации. Однако, как кажется, для решения вопроса о возможности органов юридического лица выступать в качестве самостоятельных субъектов права следует проанализировать их правовое положение: могут ли органы корпорации формировать и выражать собственную волю, есть ли в их действиях собственный интерес?

Во - первых, следует различать орган юридического лица и лиц, которые такой орган составляют, т. е. его людской субстрат. Иными словами, лица, составляющие орган корпоративной организации, непосредственно образуют и (или) изъявляют волю самого юридического лица, а орган корпорации – это юридическая конструкция, которая используется для выражения воли юридического лица в установленном законом порядке [8, с. 40].

Во - вторых, согласно п. 3 ст. 53 Гражданского кодекса РФ лицо, которое в силу закона или учредительных документов юридического лица выступает от его имени, должно действовать в интересах представляемого им юридического лица добросовестно и разумно. В случае отступления от указанных правил лицо, входящее в состав органа корпорации, «выводится за рамки» юридического лица - субъекта правоотношения и становится «напротив» него, выступая уже в качестве самостоятельного субъекта правоотношения (в частности, охранительного правоотношения по взысканию убытков, причиненных корпорации таким лицом). Следовательно, физическое лицо, входящее в орган управления корпоративной организации, считается самостоятельным субъектом правоотношения, когда поступает недобросовестно и неразумно, выходит за границы обычного предпринимательского риска, злоупотребляя своим положением, действуя зачастую не только против интересов корпорации, но в своих интересах или в интересах других лиц.

Признание органов юридического лица участниками корпоративных правоотношений идет вразрез с таким признаком юридического лица, как организационное единство, предполагающим наличие его четкой структуры, волеобразующих и волеизъявляющих органов с определенной компетенцией и выступление юридического лица в гражданском обороте как целого. О невозможности признать за органами юридического лица статус субъектов гражданского права говорит и отсутствие упоминания о них в подразд. 2 разд. 1 части первой Гражданского кодекса РФ.

К субъектам корпоративных правоотношений, связанных только с управлением корпоративной организацией, как представляется, можно отнести Российскую Федерацию и ее субъекты, имеющие специальное право на участие в управлении акционерным обществом («золотую акцию»). «Золотая акция» не является ценной бумагой и предоставляет ее «владельцу» специальное корпоративное право, выражающееся, в частности, в возможности назначать представителей в совет директоров корпорации,

использовать право вето при принятии общим собранием акционеров ряда решений. Также «обладатели» «золотой акции» выступают непосредственными участниками корпоративных информационных правоотношений [4, с. 125].

Итак, Российская Федерация и ее субъекты, обладающие специальным правом на участие в управлении акционерным обществом («золотой акцией»), не являясь участниками корпоративной организации, тем не менее напрямую участвуют в управлении ею наряду с акционерами и выступают непосредственными участниками корпоративных правоотношений.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51 - ФЗ (ред. от 07.02.2017) // Собрание законодательства РФ. – 1994. - № 32. - Ст. 3301.
2. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об акционерных обществах» // Собрание законодательства РФ. – 1996. - № 1. - Ст. 1.
3. Андреев В. К. Корпоративное право современной России. – М.: Проспект , 2016.
4. Кашанина Т. В. Корпоративное право. — М.: Юрайт, 2017.
5. Корпоративное право: Учебный курс / Отв. ред. И.С. Шиткина. - М.: КНОРУС, 2015.
6. Корпоративное право. Актуальные проблемы теории и практики / Под общ. ред. В.А. Белова. - М.: Юрайт, 2017.
7. Ломакин Д.В. Корпоративные правоотношения: общая теория и практика ее применения в хозяйственных обществах. - М.: Статут, 2008.
8. Макарова О.А., Попондопуло В. Ф. Корпоративное право. - М.: Юрайт, 2016.
9. Полухин Е.М. Субъекты корпоративных правоотношений и их обязанности // Пробелы в российском законодательстве. - 2013. - № 1. – С. 114 - 115.

© Л. Х. Гайтова, З. А. Карданова, 2017

УДК 327

Е.А. Коломенцев, студент
Сибирский Государственный Университет Путей Сообщения
г. Новосибирск, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О ЕВРОПЕЙСКОМ СУДЕ ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА

В целях обеспечения соблюдения обязательств, принятых на себя сторонами по Европейской Конвенции по правам человека (далее Конвенция или ЕКПЧ), был образован контрольный механизм, состоящий из Европейской комиссии по правам человека и Европейского суда по правам человека (далее – Суд или ЕСПЧ). Суд разделен на пять секций, в рамках которых созданы палаты. Каждая секция включает в свой состав президента, вице - президента и несколько судей. В компетенцию ЕСПЧ, в отличие от традиционных международных судебных органов (например Международного Суда ООН, появившегося несколько раньше), входит рассмотрение индивидуальных жалоб частных лиц. Однако чтобы жалоба была признана приемлемой и принята к рассмотрению Судом, необходимо соблюдение целого ряда условий: 1) подача жалобы не позднее, чем по истечении шести месяцев после вынесения постановления по вопросу компетентным

государственным органом; 2) жалоба может касаться только тех нарушений, которые произошли после даты ратификации государством Европейской Конвенции (для России это 5 мая 1998 г.); 3) жалоба должна касаться событий, ответственность за которые возлагается на государство; 4) перед подачей жалобы заявитель должен исчерпать все средства защиты своих прав внутри государства. Необходимо также выяснить все фактические обстоятельства дела и собрать документальную базу доказательств: в Европейском суде доказывать факт нарушения – обязанность заявителя, поэтому без необходимых документов жалоба будет отклонена. Доказательствами в ЕСПЧ могут служить абсолютно любые документы, в том числе фотографии и видеозаписи. Описание фактических обстоятельств дела является самым значимым пунктом жалобы.

7 мая 1992 г. Россия подала заявку на вступление в Совет Европы в качестве полноправного члена, официальная церемония принятия состоялась 28 февраля 1996 г. Тогда же Россия подписала Конвенцию и ряд Протоколов к ней. Федеральным законом от 30 марта 1998 г. № 54 - ФЗ они были ратифицированы с оговоркой и заявлениями. Конвенция вступила в силу для Российской Федерации 5 мая 1998 г., одновременно вступили в силу Протоколы № 1 и № 4. Несколько позднее, 1 августа 1998 г., для Российской Федерации вступил в силу Протокол № 7, а 1 сентября 1998 г. – Протокол № 9. Эти Протоколы расширяют перечень прав и свобод, содержащихся в Конвенции. Ратифицировав Конвенцию, Россия тем самым признала обязательную юрисдикцию Европейского Суда по правам человека в Страсбурге. Это позволяет всем лицам, находящимся под юрисдикцией Российской Федерации (независимо от их гражданства), обращаться при соблюдении ряда условий в этот суд за защитой своих прав, которые они полагают нарушенными государством.

Первым постановлением ЕСПЧ по делу против России стало решение по делу А.Т. Бурдова от 7 мая 2002 г. «о неисполнении или задержках в исполнении решений внутригосударственных судов». Заявителем являлся российский гражданин Анатолий Тихонович Бурдов, который был призван военными органами в 1980 - е гг. для участия в ликвидации аварии на Чернобыльской АЭС. Начиная с конца 1990 - х гг. российские суды удовлетворяли его многократные требования о выплате различных денежных пособий, но их решения не исполнялись в течение длительных периодов времени. Настоящая жалоба касалась длительного неисполнения нескольких решений, вынесенных в пользу заявителя в 2003–2007 гг. Практика ЕСПЧ по рассмотрению жалоб россиян показывает, что нарушения прав и свобод, закрепленных в Конвенции, часто происходят из - за ненадлежащего толкования и применения российских законов. Высокий процент жалоб, объявленных ЕСПЧ неприемлемыми или исключенными из списка подлежащих рассмотрению дел, говорит о слабости системы информирования должностных лиц, судей, юридического сообщества и граждан о процедуре подачи и рассмотрения жалобы в ЕСПЧ. Информирование о решениях и практике Суда важно для обеспечения соответствия правоприменительной практики стандартам ЕСПЧ, поскольку решения ЕСПЧ являются актами судебного толкования норм, т.е. источником права для российских судей и правоприменителей. Причиной низкой информированности может являться то, что ЕСПЧ публикует решения только на официальных языках Суда – французском и английском. Для целей информирования представителей российского юридического сообщества существует офис Представителя РФ в Европейском Суде, который обязан ставить в известность о

вынесенных по России решениях Верховный Суд и другие органы власти, он же занимается и переводом решений на русский язык и консультациями. Важно отметить, что практика рассмотрения ЕСПЧ дел в отношении страны, указывая на пробелы в законодательстве и проблемы правоприменительной практики, оказывает положительное влияние на правоохранительную политику и судопроизводство, что помогает совершенствовать правоприменительную систему, в том числе и в сфере осуществления предпринимательской деятельности [1, с.95]. Таким образом, можно говорить о том, что ЕСПЧ является «экспертным центром», который проводит необходимую для правоприменительной системы страны работу и, в действительности, способен выявлять проблемные стороны законодательства и судопроизводства.

Список использованной литературы:

1. Рубцова Н.В. Предпринимательская деятельность и ее целевая установка // Правовое поле современной экономики. 2015. №12. С.95 - 102.

© Е.А. Коломенцев, 2017

УДК 347.965

Е.В. Купряшкина
магистрант, 2 курс
Средне - Волжский институт (филиал)
ВГУЮ (РПА Минюста России),
г. Саранск, Российская Федерация

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОДГОТОВКИ И ПРОИЗНЕСЕНИЯ ЗАЩИТИТЕЛЬНОЙ РЕЧИ АДВОКАТА В СУДЕ

Подготовка к составлению и произнесению защитительной речи начинается задолго до начала судебных прений. Она включает в себя все формы профессионального самосовершенствования адвоката и повышения его квалификации. Поскольку произнесение защитительной речи является завершающим этапом работы адвоката по делу, в течение всего производства он должен создавать условия для максимально выигрышного для обвиняемого положения к моменту произнесения защитительной речи и удаления суда в совещательную комнату. Поэтому подготовка речи включает в себя действия адвоката как на досудебном производстве, так и в самом судебном разбирательстве.

На досудебном производстве начинается работа по формированию доказательственной базы, которая ляжет в основу выступления защитника и окажет убеждающее воздействие на суд. Адвокат постепенно знакомится с доказательствами, собираемыми против его клиента, с процессуальными документами (постановлением о возбуждении уголовного дела, о привлечении лица в качестве обвиняемого, обвинительным заключением и др.). При выявлении необъективности, неполноты, незаконности расследования адвокат принимает меры к их устранению, защите прав и законных интересов обвиняемого. Но если совершаемые адвокатом действия не достигают своей цели, то все недостатки

проведенного расследования, безусловно, становятся основой позиции стороны защиты в судебном разбирательстве и находят отражение в защитительной речи в прениях.

Поскольку целью защитительной речи является донесение до суда правовой позиции адвоката по делу, подготовка защитительной речи, в широком смысле слова, включает в себя этап формирования данной позиции.

Высказанные в научной литературе точки зрения[1, с. 4; 2, с. 278; 3, с. 5] позволяют определить правовую позицию адвоката по уголовному делу как мнение адвоката, участвующего в уголовном деле в качестве защитника, о фактических и юридических обстоятельствах, связанных с делом, оптимальном способе защиты интересов подзащитного, опирающееся на профессиональные знания и опыт адвоката, позицию его подзащитного, материалы уголовного дела и позволяющее адвокату выстроить план защиты с целью достижения наилучшего для подзащитного результата производства по уголовному делу.

Как верно отмечают Л.А. Воскобитова, С.Н. Мальтов и Н.Г. Стойко правовая позиция адвоката не может быть «застывшей, неизменной», поскольку она определяется множеством изменяющихся факторов, поэтому ученые разделяют правовую позицию на виды в зависимости от того этапа, на котором она выработана:

– после первоначальной беседы с клиентом создается рабочая позиция,

– в конце предварительного расследования, когда адвокат - защитник ознакомлен с материалами дела формируется промежуточная позиция;

– после окончания судебного следствия должна быть выработана окончательная позиция[4, с. 90].

Основными этапами формирования правовой позиции по делу, которые непосредственно связаны с собиранием сведений для будущей защитительной речи являются:

1. Первоначальная и последующие беседы с подзащитным;

2. Ознакомление с материалами уголовного дела, включающее в себя общую проверку материалов уголовного дела, прочтение адвокатом документов уголовного дела, осмотр приложенных к нему предметов, оценку доказательств с точки зрения их относимости, допустимости, достоверности и достаточности;

3. Формирование адвокатского производства;

4. Изучение судебно - следственной практики и научной литературы по вопросам, важным для формирования правовой позиции и написания текста (тезисов) речи;

5. Выработка фактической и правовой версии событий, лежащих в основе уголовного дела;

6. Участие в собирании и исследовании доказательств в ходе предварительного и судебного следствия.

7. Подготовка (написание) текста (тезисов) защитительной речи.

Произнесение защитительной речи требует, как и при любом другом публичном выступлении, хорошо поставленного голоса, нормальной дикции, орфоэпической грамотности, чувства аудитории. В речевой технике не должно быть ничего неуместного или неестественного. Нежелательная театральность. Оратор должен владеть собой. Не должно быть излишней аргументации. Заранее запланированные жесты, как правило, неубедительны.

Уверенность адвоката в произносимой речи должна быть основана на детальной проработке собственной позиции, отличном знании материалов дела, что возможно сделать даже молодому адвокату.

Таким образом, основой для подготовки защитительной речи является деятельность адвоката по формированию правовой позиции по делу.

Список использованной литературы:

1. Поташник И.М. К вопросу о правой позиции адвоката и тактике адвокатской защиты / И.М. Поташник // Экономика, педагогика и право. – 2014. – № 1. – С. 4 - 12

2. Фрыгина М.М. Деятельность адвоката - представителя по формированию правовой позиции / М.М. Фрыгина // Евразийский юридический журнал. – 2016. – № 2 (93). – С. 278

3. Ходилина М.В. Правовая позиции адвоката - защитника (проблемы формирования и реализации): автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук: 12.00.11 / М.В. Ходилина. – М., 2013. – 38 с.

4. Воскобитова Л.А. Анализ дела и выработка позиции адвокатом по уголовному делу Л.А., Воскобитова, С.Н. Мальтов, Н.Г. Стойко // Адвокатура. Государство. Общество: сб. материалов V ежегодной науч. - практ. конференции, 2008 г. – М.: Информ - Право, 2008. – С. 90 - 97.

© Е.В. Купряшкина, 2017

УДК 336

Я.Н. Михалева
студент 2 курса факультета мировой экономики и права
Сибирский государственный университет путей сообщения
Научный руководитель: Е.А. Потапова
ст. преп. кафедры «Публичное право»
Сибирский государственный университет путей сообщения
Г. Новосибирск, Российская Федерация

СУДЕБНАЯ ФОРМА ЗАЩИТЫ ГАРАНТИЙ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Местное самоуправление берёт своё демократическое начало с развалом Советского Союза. Ведь в период существования СССР, местное самоуправление было составной частью государственной власти, со строгой подотчётностью вышестоящим органам. Тогда, всё было основано на централизации власти, и закреплению руководящей роли государственной власти во всех сферах жизнедеятельности страны.

В настоящее же время, местное самоуправление является самостоятельной структурой и признаётся как форма осуществления народовластия, и как одна из основ конституционного строя Российской Федерации.

Вследствие этого, признание местного самоуправления в качестве основы конституционного строя Российской Федерации, закрепляет положение о децентрализованной системе управления, а также закрепления различных основ

взаимоотношений федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъекта Российской Федерации и органов местного самоуправления.

Однако у органов местного самоуправления, как у самостоятельной части управления должны быть свои гарантии, которые должны быть закреплены в действующем законодательстве, должны обеспечиваться судебной защитой.

Для полного и эффективного осуществления функций и задач, возложенных на органы местного самоуправления, необходима гарантированность прав местного самоуправления. Сама система гарантий прав местного самоуправления закреплена муниципальным правом, и охватывает всю совокупность условий и средств, которые обеспечивают их реализацию и правовую защиту.

Гасанбеков С.Р. понимает под гарантиями местного самоуправления совокупность всех условий и средств, которые обеспечивают реализацию и правовую защиту местного самоуправления [1. С. 27].

Также гарантиями местного самоуправления можно назвать обязательство государства в лице федеральных и региональных органов не препятствовать законной деятельности различных управленческих структур, а наоборот, благоприятствовать ей, а именно принимать необходимые законы, регулирующие данную сферу, а также обеспечивать защиту интересов местного самоуправления.

Местное самоуправление, как основа конституционного строя должна обладать своей судебной формой защиты.

Российское законодательство, как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Российской Федерации, предусматривает правовую защиту гарантий местного самоуправления.

Трофимов М.С. полагает, что особую роль в системе гарантий, которые обеспечивают правовую защиту местного самоуправления, занимает конституционное право местного самоуправления на судебную защиту. В правовом государстве суд выступает в роли независимого от какого - либо влияния органа, который решает споры о нарушенных правах [2. С. 50].

Судебная власть в РФ необходима для того, чтобы обеспечить законность в стране, укрепить правопорядок, защитить конституционный строй, который является одним из элементов местного самоуправления.

Суды рассматривают дела о признании недействительными актами, которые нарушают права местного самоуправления:

органов государственной власти и государственных должностных лиц;

органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления;

предприятий, учреждений и организаций;

общественных объединений.

С разными исками имеют право обращаться в суд не только лишь органы местного самоуправления и чиновники муниципального образования, а также и граждане, которые проживают на территории муниципального образования.

Также, предусматривается форма судебной защиты прав муниципального образования, когда происходит отказ в государственной регистрации устава муниципального образования.

Или же обращение в суд, за защитой прав потребителей с исками, о признании противоправных действий продавца, с дальнейшим прекращением этих действий.

Гарантией судебной защиты местного самоуправления, также называют признание недействительными решений органов и должностных лиц местного самоуправления, предполагающее решение суда по соответствующему вопросу.

И в последующем, – это заключение может стать основанием для рассмотрения законодательным органом государственной власти субъекта Российской Федерации, и принятия решения о досрочном прекращении полномочий органа, или же должностного лица местного самоуправления муниципального образования.

Характерной чертой гарантий правовой защиты местного самоуправления является обязательность решений, принимаемых путём волеизъявления граждан, принятых решений органов местного самоуправления и принятых решений должностного лица муниципального образования, за неисполнение или ненадлежащее исполнение которых, предусмотрена юридическая ответственность.

Тем не менее, данные решения, в свою очередь, могут быть признаны недействительными по решению суда.

Главным и важнейшим средством правовой защиты местного самоуправления, можно назвать обращение органов местного самоуправления и чиновников муниципального образования в органы государственной власти и к государственным чиновникам. И на такие обращения, органы местного самоуправления и должностные лица муниципального образования должны получать мотивированный и адекватный ответ.

Правовая защита местного самоуправления гарантирована деятельностью государственных органов, которые обеспечивают правовую защиту органов местного самоуправления, принимая во внимание и учитывая интересы местного самоуправления.

Надзор, за соблюдением законодательства о местном самоуправлении, возложен на специально уполномоченный орган, – прокуратуру Российской Федерации.

Фадеев В.И. отмечает, что правовая защита местного самоуправления обеспечивается различными федеральными и региональными программами развития и функционирования местного самоуправления [3. С. 84].

Основные задачи программ поддержки местного самоуправления:

разработка правовой основы для осуществления деятельности местного самоуправления;

создание необходимых условий для должного функционирования местного самоуправления;

создание правовых и финансовых гарантий местного самоуправления.

Говоря о судебной защите гарантий местного самоуправления, можно указать, что проявляется демократизация в Российской Федерации, а именно, – право на судебную защиту.

Список использованной литературы:

1. Гасанбеков С.Р. Гарантии местного самоуправления и их законодательное закрепление. // Вестник Краснодарского ун - та МВД России. № 4, 2009. С. 27.

2. Трофимов М.С. К вопросу о системе гарантий местного самоуправления в России. // Пробелы в российском законодательстве. Юридический журнал. № 1, 2008. С. 50.

3. Фадеев В.И. Муниципальное право России. – М.: Юрист, 1994. –168 с.

© Я.Н. Михалева, 2017

УДК 340.114.5

Низаева Ю.М., студентка 2 курса магистратуры
Института исторического и правового образования
БГПУ им. М. Акмуллы, г. Уфа, Российская Федерация

ПРАВОВАЯ КУЛЬТУРА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Правовая культура общества — часть общей культуры, представляющая собой систему ценностей, накопленных человечеством в области права и относящихся к правовой реальности данного общества: уровню правосознания, режиму законности и правопорядка, состояния законодательства, состояния юридической практики и др. Высокий уровень правовой культуры является показателем правового прогресса. [1, с. 3 - 13].

В нашей стране правовая культура населения пока еще очень низка и явно не отвечает современным требованиям. Дело не только в глубокой криминализованной общества, но и в том, что даже законопослушные граждане не слишком склонны считаться с законами. И это – одна из главных причин того, что юридические нормы, эффективные в цивилизованных странах, оказываются неэффективными у нас.

Можно указать несколько важнейших требований, которым должна удовлетворять современная правовая культура населения и которые в нашей стране сейчас выступают как задачи, пока еще далекие от разрешения. [2, с. 55 - 61].

Уважение к закону. Отсутствие его – наша национальная беда. Право на Руси издавна понималось как приказ начальства, который надо выполнять, чтобы избежать наказания, а не как норма, направленная на общее благо. А.И. Герцен писал: «Русский, какого бы звания он ни был, обходит или нарушает закон всюду, где это можно сделать безнаказанно; совершенно так же поступает и правительство». В правовом государстве жизнеспособность юридических норм зависит больше от уважения к закону, чем от страха перед санкциями за их нарушение. Профессор Е. Семенов, директор Российского гуманитарного научного фонда, отмечает, что у нас сейчас идет борьба двух культурных традиций – прежней, хорошо укорененной культуры обычаев и с трудом пробивающейся в нашу жизнь культуры правил, правовых норм. [3, с. 3 - 4].

Знание законов. Законы надо знать. Следует помнить, что незнание законов не освобождает от обязанности их соблюдать. Низкая юридическая грамотность населения на руку мошенникам и недобросовестным чиновникам, которые могут, пользуясь ею, обманывать невежественных людей. Однако при советской власти юридическому просвещению народа уделялось мало внимания. Правовые кодексы были дефицитом, так как издавались мизерными тиражами, и свободно не продавались, не во всякой библиотеке можно было их найти. Профессиональные юристы покупали кодексы по подписке, которая проводилась в юридических учреждениях. Это, возможно, было сознательной политикой: держать массы в состоянии юридической безграмотности – тогда ими легче управлять (уместно вспомнить древнюю восточную традицию держать законы в тайне).[4, с. 11 - 14].

Обращение к закону. Решать конфликты и споры следует в рамках права, а не за его пределами.

Право во всех его ипостасях представляет собой социокультурный феномен. В культурологическом аспекте правосознание можно рассматривать как элемент культуры общества, его правовой культуры. Правовая культура включает ценности, созданные людьми в области права. Она развивается и обогащается на основе принципа преемственности. Правовая культура общества - это и определенное состояние, и уровень правосознания, совершенства законодательства, всей системы юридических актов, эффективность деятельности юридических учреждений, качество юридической практики. Применительно к конкретной личности правовая культура понимается и как определенное позитивное состояние ее правосознания и соответствующее правомерное поведение. [5, с.416].

Российское государство призвано уделять должное внимание повышению политической, правовой, нравственной культуры граждан, настойчиво добиваться, чтобы каждый человек умел с позиции общегосударственных интересов оценивать общественные явления, отстаивал идеалы и духовные ценности нашего общества, сознательно участвовал в управлении общественными и государственными делами. Высокий уровень политической, правовой и нравственной культуры – необходимая предпосылка полного и всестороннего осуществления на практике принципа демократии.

Список использованной литературы

1. Бережно А.Г. Теоретические проблемы право понимания и формирования содержания права // ВМУ. - Серия 11: Право. – 2012. - № 4. – С. 3 - 13.

2. Каминская В.И., Ратинов А.Р. Правосознание как элемент правовой культуры // Правовая культура и вопросы правового воспитания. – М., 2012. – С. 55 - 61.

3. Капинос Н. Свобода состоит в том, чтобы зависеть только от закона // Закон. – 2012. - № 1. – С.3 - 4.

4. Коломийцев В.Ф. Социология права и правовая культура // Гражданин и право. – 2011. - № 6. – С. 11 - 14.

5. Комаров С.А. Общая теория государства и права. – 3 - е изд. переруб. И доп. – М.: Райт, 2011. – 416 с.

© Низаева Ю.М.,2017

УДК 340.114.5

Низаева Ю.М., студентка 2 курса магистратуры
Института исторического и правового образования
БГПУ им. М. Акмуллы, г. Уфа, Российская Федерация

ПРАВОСОЗНАНИЕ И ПРАВОВАЯ КУЛЬТУРА КАК ЭЛЕМЕНТ ПОДДЕРЖАНИЯ ПРАВОПОРЯДКА И ЗАКОННОСТИ

Как известно, правосознание и правовая культура общества выступают в качестве одних важнейших элементов системы ценностей, на которых основывается жизнедеятельность последнего. Высокая правовая культура во многом служит залогом стабильности и

безопасности государства, а также основ его конституционного строя, гарантией правопорядка и безопасности населения, защищая данные институты от негативных проявлений экстремизма и терроризма.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что правовая культура и правосознание выступают в качестве важных составляющих элементов поддержания законности и правопорядка в российском обществе.

Проблемы, связанные с правовой культурой и правосознанием приобретают особую актуальность в современных условиях экономического кризиса в России. [4, с. 78].К сожалению, данные правовые институты не были особо развиты в нашем обществе и в докризисные времена, а в условиях непростого экономического положения равнодушное или отрицательное отношение значительной части россиян к правовым институтам нередко дает противоправный, в том числе криминальный эффект. Например, в условиях существенного ухудшения финансового и материального положения части российского общества, совокупность указанных обстоятельств приводит к росту экономических преступлений, прежде всего преступлений против собственности. Так, по статистическим данным МВД РФ, за период с января по сентябрь 2016 года количество краж в России увеличилось на 5, 1 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года[4, с.78]. Безусловно, росту имущественных преступлений потворствует высокая безработица и рост числа материально незащищенных групп населения, однако, не вызывает никаких сомнений, что человек с изначально деформированной либо даже криминальной системой жизненных ценностей, в том числе правовых, гораздо легче переступит букву закона, чем человеку с высоким уровнем правосознания. [2].

Правовая культура и ее основной элемент – правовое сознание, обладают достаточно сложной внутренней структурой, а их формирование и развитие обусловлены целым рядом самых различных обстоятельств. Среди данных обстоятельств выделяют и политические, и социальные, и экономические, и духовно – культурные.

Общеизвестно, что развитая правовая культура и правовое сознание во многом зависят от материального уровня жизни населения государства. Материальная незащищенность человека зачастую становится причиной совершения самых различных преступлений. Обеспечение высокого уровня жизни граждан является одним из важнейших условий не только поддержания режима законности и правопорядка в нашей стране, но и неотъемлемым элементом безопасности государства. [1, с.67 - 69].

Экономические проблемы государства нередко используются различными экстремистскими и террористическими элементами общества для достижения своих противоправных целей. Экономический кризис может стать благоприятной почвой для развития подобных элементов в случае, если государство не будет постоянно предпринимать эффективные действия по борьбе с кризисом. Недаром, социальная защита и повышение благосостояния каждого человека выступают в качестве одних из основных задач жизнедеятельности нашего государства. В соответствии со статьей 7 Конституции РФ, Россия является социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь человека. Приоритетом государства материальное обеспечение личности названо и в Концепции национальной безопасности России[3, ст.7].

Разумеется, правосознание и правовая культура российского общества зависят не только от экономической составляющей. Нам необходимо развивать правовую и общую культуру

общества, способствовать формированию положительных духовных и нравственных качеств личности. Однако, все это, станет возможным только при обеспечении достойных условий жизни гражданам России. В случае успешного достижения данной цели законность и правопорядок в нашей стране восторжествуют окончательно, закрепив за Россией статус демократического, правового, стабильного и процветающего государства.

Список использованной литературы

1. Керимов Д.А. Законотворчество // Право и образование. - 2001. - № 3. - С. 67 - 69
2. Концепция национальной безопасности Российской Федерации, утверждена Указом Президента Российской Федерации от 17.12.1997 года № 1300 в ред. от 10 января 2012 года.
3. 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)
4. Сырых В.М. Социология права. М., 2011 – 78 с.

© Низаева Ю.М.,2017

УДК 349.3

А.Н. Парамонов
Магистрант 2 курса кафедры
гражданского права и процесса юридического факультета ФГБОУ ВО
«Национальный исследовательский
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева»
Г. Саранск, Российская Федерация

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СТРАХОВАТЕЛЯ К АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА СОКРЫТИЕ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ

Аннотация: В настоящее время сокрытие работодателем страхового случая влечет применение мер административной ответственности. В настоящей статье рассмотрены причины и виды сокрытия работодателем страхового случая, выявлены проблемы привлечения работодателя к административной ответственности за сокрытие страхового случая, проанализирован состав правонарушения за сокрытие работодателем страхового случая.

Ключевые слова: страховой случай, сокрытие, утаивание, работодатель, работник, страховщик, застрахованное лицо, несчастный случай на производстве, страховые выплаты.

Одной из причин, с наступлением которой законодатель связывает возникновение права работников и иных лиц на получение специальных видов страхового обеспечения, считается несчастный случай на производстве, который должен быть установлен, расследован и оформлен в соответствии с требованиями трудового законодательства.

На сегодняшний день очень часто со стороны страхователей происходят незаконные нарушения имущественных интересов пострадавших от неблагоприятных производственных факторов. Зачастую это выражается в сокрытие работодателем

страховых случаев на производстве ст.15.34 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (далее КОАП РФ)[1].

Объектом административного правонарушения предусмотренного статьей 15.34 КОАП РФ являются общественные отношения в области обязательного социального страхования.

Объективная сторона данного состава административного правонарушения заключается в совершении виновным лицом действий (бездействия), направленных на утаивание, сокрытие факта наступления события, имеющего все признаки страхового случая, связанного с несчастным случаем на производстве. Бездействие заключается в уклонении от исполнения обязанности страхователя в течение суток сообщить страховщику, иным органам и организациям о страховом случае.

С субъективной стороны рассматриваемый состав административного правонарушения характеризуется умышленной формой вины.

В качестве субъекта административной ответственности выступают индивидуальные предприниматели, юридические лица и должностные лица.

Под сокрытием страхового случая необходимо на наш взгляд считать: во - первых, утаивание, т.е. непредоставление сведений о нем в соответствующие компетентные органы и организации; во - вторых, уничтожение следов, других обстоятельств, служащих доказательствами, свидетельствующими о наступлении такого случая [6, С.312].

Тем не менее существуют некоторые проблемы связанные с квалификацией несчастного случая в качестве страхового.

В законодательстве на сегодняшний день не определено четко с какого момента несчастный случай на производстве признаётся страховым, а так же кто признает несчастный случай в качестве страхового. На начальном этапе расследования в соответствии со ст. 229.2 Трудового кодекса Российской Федерации до рассмотрения дела страховщиком право признать несчастный случай страховым предоставлено созданной работодателем комиссии[2]. Моментом признания несчастного случая на производстве страховым, учитывая положения п.6 ст.230 ТК РФ будет считаться момент составления третьего экземпляра акта о несчастном случае и напраления его и копий материалов расследования в трехдневный срок после завершения расследования несчастного случая на производстве в исполнительный орган страховщика. Далее, право установить путём проведения экспертизы действительно ли несчастный случай является страховым, предоставлено страховщику в соответствии со ст. 11 Федерального закона от 16.07.1999 N 165 - ФЗ "Об основах обязательного социального страхования" (далее - Закон № 165 - ФЗ). Между тем, такое право страховщика в Законе № 125 - ФЗ не обозначено. Здесь, моментом признания несчастного случая страховым, будет считаться момент составления по результатам экспертизы заключения о квалификации случая как страхового[4]. Важно, что ответственность за размер, правильность, своевременность и обоснованность назначения страховых выплат возлагается на страховщика. Поэтому следует согласиться с Галаевой Л.А. которая предлагает возложить обязанность по квалификации несчастных случаев в качестве страховых на страховщика[5, С. 97].

Для квалификации конкретного случая как «страхового случая на производстве», необходимо учитывать многочисленные нюансы. В соответсвии с подп. 8 п. 1 ст. 3 Федерального закона «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеванийот 24 июля 1998 г»[3] (далее Федеральноый

закона от 24 июля 1998 г.) страховым случаем признается подтвержденный в установленном порядке факт повреждения здоровья или смерти застрахованного вследствие несчастного случая на производстве или профессионального заболевания, который влечет возникновение обязательства страховщика осуществлять обеспечение по страхованию. В соответствии со статьей 229.2 Трудового кодекса Российской Федерации несчастный случай на производстве является страховым случаем, если он произошел с застрахованным или иным лицом, подлежащим обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Исходя их данных определений можно сказать о том, что необходим ряд условий для того чтобы признать несчастный случай страховым:

1) пострадавший должен быть застрахованным лицом;

2) случай, при котором пострадавший получил травму или заболевание, должен относиться к понятию «несчастный случай на производстве» или «профессиональное заболевание», которое установлено законодательством.

3) случай, при котором произошло повреждение здоровья застрахованного лица из - за несчастного случая на производстве или профессионального заболевания обязательно должен быть подтвержден в определенном законом порядке.

Важно учитывать, что на страхователя в соответствии с подп. 6 п. 2 ст. 17 Федерального закона от 24 июля 1998 г. возложена обязанность в течение суток со дня наступления страхового случая сообщать о нем страховщику. Как страхователь в течении одних суток может правильно определить является ли несчастный случай страховым, если в соответствии с законом для этого необходимо провести расследование и составить акт о несчастном случае на производстве, остаётся вопросом. Считаем, что ответственность страхователя по статье 15.34 КОАП РФ должна наступать не за сокрытие страхового случая на производстве, а за сокрытие несчастного случая на производстве. Так как в течение суток со дня наступления несчастного случая, страхователь не может достоверно определить является ли он страховым. Однако, суды привлекают к ответственности по данной статье, ссылаясь на обязанность предусмотренную п.п.6 п.2 ст.17 Федерального закона от 24 июля 1998 г, п.5 Положения об особенностях расследования несчастных случаев на производстве[8].

Сокрытие несчастных случаев на производстве происходит по различным причинам, в основном это: боязнь руководителей различного уровня ответственности за допущенные нарушения требований охраны труда; незнание руководителями нормативной документации в области расследования и учета несчастных случаев и как следствие несвоевременное сообщение о несчастном случае в Государственную инспекцию труда; квалификация как «легкие» тяжелых на самом деле несчастных случаев на производстве без медицинского заключения.

Проблемой привлечения к ответственности за сокрытие страхового случая на наш взгляд можно считать тот факт, что работодатель скрыл страховой случай, но в силу существования объективных причин, он все же сообщил о нем через некоторое время. В данном случае, он может быть привлечен к ответственности за нарушение сроков предоставления информации о страховом случае, но в то же время, необходимо изучать причины и умысел виновного по сокрытию страхового случая. Однако, суды привлекают к ответственности за указанные действия не по статье 15.24 КОАП, а по статье 5.27.1[7].

Таким образом, на основе анализа правовых норм и судебной практики мы предлагаем чтобы: 1) ответственность страхователя по статье 15.34 наступала не за сокрытие страхового случая на производстве, а за сокрытие несчастного случая на производстве; 2) возложить обязанность по квалификации несчастных случаев в качестве страховых на страховщика. Сокрытием страхового случая на наш взгляд можно признавать тот факт, что работодатель скрыл страховой случай, но в силу существования объективных причин, он все же сообщил о нем через некоторое время. В данном случае, он может быть привлечен к ответственности за нарушение сроков предоставления информации о страховом случае.

Список использованных источников

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях. Принят 30 дек. 2001 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2002. – № 1(часть 1). – Ст.1.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 дек. 2001 г. № 197 - ФЗ (в ред. от 02 мая 2015 г.) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2002. – № 1 (часть I). – Ст. 3.
3. Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний: Федер. закон от 24 июля 1998г. № 125 - ФЗ // Собр. законодательства Рос Федерации. – 1998. – № 31. – Ст. 3803.
4. Письмом ФСС РФ от 03.07.2001 N 02 - 18 / 07 - 4808 «О направлении Методических рекомендаций о порядке назначения и проведения исполнительными органами Фонда социального страхования Российской Федерации экспертизы страхового случая» // Вестник государственного социального страхования. Социальный мир, № 9, 2001.
5. Галаева Л.А Несчастный случай на производстве: всегда ли он является страховым? / Л.А. Галаева / Кадровик. – 2010. –№ 1 . – С. 94–98.
6. Россинский Б.В. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях. Главы 11 - 18. Постатейный научно - практический комментарий / под общ. ред. Б.В. Россинского. – М.: Библиотечка «Российской газеты», 2014. – 880 с.
7. Дело № 12 - 100 / 2016 // Черногорский городской суд Республики Хакасия. 2016г.
8. Дело № 21 - 299 / 2016 // Самарский областной суд. 2016 г. Дело № 77 - 817 / 2016 // Кировский областной суд. 2016 г.

© А.Н. Парамонов, 2016

УДК34

К. А. Фалюшина
студент 1 курса факультета права и управления,
ВЮИ ФСИН,
г. Владимир, Российская Федерация

СОСТОЯНИЕ ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Правовая культура, несомненно, в каждой стране своя, потому что на формирование правовой культуры влияет огромное количество факторов, национального менталитета и религии современного права и юридического образования.

Правовая культура является важной частью общей культуры общества, исходя из его происхождения, является отражением его уровня развития. Несмотря на то, что история правовой культуры существует не одну тысячу лет, сам термин "правовая культура" появился лишь в период с 1960 - 1980г.

Правовая культура зависит от уровня развития правового сознания людей, правовой деятельности (теоретической, образовательной и практической), системы нормативно - правовых актов.

Типы правовой культуры:

- индивидуальная – выполненный объем знаний правовых норм (большинство людей принимают правовые знания из окружающей среды или личного опыта), а также уважение к закону;
- правовая культура профессиональной группы. Она подвергается воздействию индивидуальной и общественной правовой культуры;
- социально - правовой культуры общества, частью созданных духовных ценностей. [3]

Правовая культура общества характеризуется следующими особенностями:

- уровень совершенства законодательства;
- правовая активность населения государства;
- уровень развития в государстве юридических норм, литературы и образования;
- соотношение права национального и общечеловеческого начал;
- эффективности деятельности правоохранительных органов государства.

Правовая культура личности состоит из следующих элементов:

- знание и понимание права;
- отношение человека к праву, т. е. привычка, проявляющаяся в законопослушном и законных человеческого поведения;
- уровень правового поведения юридически значимого поведения, которое может происходить в присутствии навыками эффективного использования юридических ресурсов для реализации субъективных прав и свобод или для достижения своих личных целей;
- юридическая психология;
- правовая идеология. [2]

Формирование правовой культуры – это не отдельный процесс, развития других видов культуры - политической, моральной, эстетической. Их общая цель – создание правового и нравственного климат в обществе, который гарантирует реальную свободу поведения личности, а также связь ответственность перед обществом, обеспечивает ее права, социальную защищенность, достоинство, то есть ориентирован на человека, стоящего в центре экономических, социальных, политических и культурных процессов.

Исследователи стремятся во мнении, что уровень правовой культуры современного российского общества остается достаточно низким. В этой связи я надеюсь, что закреплен на позитивное развитие правосознания, правовой культуры.

"Правовая культура есть процесс и результат творчества человека в сфере права, характеризующийся созданием и утверждением правовых ценностей", - пишет один из ведущих исследователей в области правовой культуры в России М. Б. Смоленский, и это определение полностью отражает суть правой культуры. [1]

Через восприятие и переосмысление правовых ценностей, наряду с правовой культурой общества, формирование правовой культуры индивида. Правовая культура личности выражается в субъективно разработанным индивидуальном уровне овладения законом в своей деятельности, а также в сознании индивида, то есть совокупность идей, взглядов, чувств, которые выражаются по отношению к действующему закону.

Таким образом, понятие "правовая культура" употребляется обычно в двух основных значениях:

- правовая культура общества
- правовая культура личности

В научной литературе часто можно встретить третий вид правовой культуры – это правовая культура социальной группы, которая характеризуется уровнем правосознания в группе общества и на уровне фактического выполнения требований действующего законодательства. Однако, поскольку характеристика правовой культуры общества в целом совпадает с характеристикой правовой культуры социальной группы, обратить внимание на правовую культуру социальной группы из правовой культуры общества целесообразно непосредственно при изучении отдельных социальных групп, а не правовой культуры как таковой.

Правовая культура складывается из ряда взаимосвязанных элементов – уровень правосознания и правовой активности граждан.

Уровень правового сознания выражается в степени развития знания, понимания, прав граждан, должностных лиц, сосредоточиться на запрещении использования права на исполнение обязанностей. Каждый человек должен понимать, что право представляет собой ценность в сфере общественных отношений; знать право, понимать, что значит уметь интерпретировать отдельные положения закона, разъяснения целей определения сферы деятельности; уметь на практике правовые знания закона для защиты прав, свобод и законных интересов; уметь вести себя в сложных правовых ситуациях и т. д.

Правоохранительных, судебных и следственных органов, прокурорского надзора, арбитражная, нотариальная и другие виды юридической практики представляют собой специфическое производство, соответствующим образом организованное и спланированное. Ее субъектов – профессиональных юристов. Их работы – уровень правоохранительной культуры.

Правовая культура – это не просто совокупность социальных явлений, но именно качественные, как последние, характеризующее уровень развития, эффективность правовой системы. Правовая культура показывает правовые ценности, результаты и достижения в правовой сфере, развития юридической теории и практики. Высокий уровень правовой культуры, важнейшей из которых является сознание общества, является одним из признаков правового государства.

Часто при изучении проблем правовой культуры можно столкнуться с утверждением, что правовая культура в России отсутствует и может быть найден только в обществе с развитым правовым государством. Рассмотрим это утверждение с позиции науки.

Правовая культура, не есть нечто отдельное, являясь частью культуры в целом, и, следовательно, в той или иной степени присуща как обществу, так и индивидуумам. А. Р. Ратинов пытается донести до нас, что понимание правовых ценностей, норма и стандартов правового поведения происходит на протяжении всей жизни. Начиная с детства, человек

усваивает первые элементы правовой культуры. Он приобретает навыки и усваивает стандарты нормативного поведения, получает первые юридические представления из сказок, в ролевых играх приобретает понятия о функциях права , а также постепенно формирует хотя и детскую, но собственную картину правовой жизни. С возрастом, у каждого человека расширяется круг общения, усложнения деятельности и выполняемых ролей происходят глубокое обогащение и развитие этой, равно как и других, сфер сознания. [4]

Следовательно, ни отдельный человек, ни общество в целом не могут быть лишены правовой культуры, хотя может быть на очень низком уровне.

Важно признать роль культуры военных преступлений в целях защиты свободы. Высокая правовая культура личности обуславливает нетерпимость к любым нарушениям законности и правопорядка вообще, в том числе, и к нарушению субъективных прав граждан.

Особенности российского правосудия могут быть обнаружены с помощью специальных исследований. Произошедшее в истории свидетельствует, что любые политические решения неэффективны до тех пор, пока они противоречивы массовой культур. На идеологическом уровне, не говоря уже об обыденном сознании, но не преодолеть все стереотипы и предрассудки, которые мешают увидеть достаточно полное представление о роли права и его социального потенциала. Среди этих предрассудка – видит в законе только как средство наказания и разрешения конфликтов, определение права с законом. [5]

В целях повышения уровня правового образования и, как следствие, правовой культуры населения, предлагается:

1. Введение во всех учебных заведениях (школы, средние специальные учебные заведения, вузах) преподавание закона
2. Осуществляются конкретные правоспитательные мероприятия по широкой организации законодательства
3. Государственное издание юридической литературы, справочников
4. Создание сети бесплатных юридических консультаций для помощи социально незащищенных слоев населения для оказания им консультаций по социальным вопросам и гражданскому праву.

Правовая культура является неотъемлемым условием для полноценного осуществления гражданином своего долга перед обществом.

Осознание людьми своих прав и свобод, обязанностей перед государством и обществом, помогает преодолеть архаические отношения, девиантное поведение граждан, чтобы не допустить тирании.

Высокий уровень правового воспитания каждого отдельного человека приведет к созданию законопослушного общества, а в дальнейшем и к созданию правового государства.

Сильный юридический ум может сформулировать укрепление норм воспитанности в мыслях и действиях человека. В этом случае, как процесс - это средство, а сознание, как результат, цель.

В российском обществе процесс формирования правового государства и гражданского общества. Изменения произошли в рамках правовой системы, правового сознания, правовой культуры российского общества. В связи с изменением социальных и

политических условий в нашей стране требует качественно новой правовой культуры граждан.

Как мы видим, правовая культура является важной составляющей правового государства, гражданского и цивилизованного общества.

Очевидно, что построение гражданского общества невозможно без развитого правового сознания и правовой культуры. Гражданское общество характеризуется такой системой ценностей, где на первый план выходит демократические прав и свободы:

- Личная свобода;
- Безопасность человека и граждан;
- Функционирование независимых профсоюзов и др.

Конечно, такая система может существовать лишь на отдельных принципах бытия, однако, в России преобладают коллективистские принципы, которые не позволяют принять в качестве жизнепологающих принципов основные положения гражданского общества. То есть, другими словами, российское общество в большинстве своем еще не готово к переменам. Многовековой опыт авторитаризма и государственного произвола породил правовой нигилизм всех россиян. Это явление негативно сказывается на состоянии российского общества.

Таким образом, основные условия для создания развития страны с формирующейся экономикой, гражданским обществом, и должны быть вопросы правовой культуры.

Список использованной литературы:

1) Исаев И.А. Правовая культура России 2015г.
2) В.Д. Перевалов Теория государства и права 2013г.
3) Балашов А.И., Рудаков Г.П. Правоведение: Учебник для вузов 5 - е изд., Стандарт третьего поколения 2013г.
4) Н. Каминская В.И., Ратинов А.Р. Правосознание как элемент правовой культуры 2013г.
5) Кузнецов Э. В. Кризис современного правосознания // Изв. Вузов.

© К. А. Фалюшина, 2017г.

УДК 342

Чиж Е. В.
магистрантка ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)», Ростов - на - Дону
E - mail: LenochkaC - 94@yandex.ru

ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРЕСТУПНОСТИ

Актуальность данной темы обусловлена тем, что проблема предупреждения и профилактики экономических преступлений представляет собой одну из сложных криминологических проблем, зависящую от экономической ситуации в стране и от общего

уровня культуры общества. Превентивные меры в сфере экономической деятельности являются неотъемлемой частью государственной политики. Поскольку данная тема исследования имеет междисциплинарный характер, в научной литературе, вопросам противодействия экономическим преступлениям уделяется большое внимание с философской, юридической, экономической и политологической точек зрения. Так, с философской и социологической точки зрения интерес представляют работы А.В. Лубского [1] и А.В. Серикова. Под экономическим углом исследуют отдельные аспекты вышеуказанной проблематики Е.К Задорожная [3, с.79 - 83.], А.В Ложникова [10, с. 60 - 85], Ю.В Развадовская [11, с.21], И.В. Розмаинский. С юридической и политологической точки зрения актуальными являются современные работы таких авторов как А.Ю. Голобородько [1; 2], Я.В. Коженко[5, с. 107 - 140; 6, с.545; 7, с. 1039; 8, с. 724; 9], А.В. П.В. Пашковского [2]. Обобщая многообразие различных научно - исследовательских позиций можно выделить ряд значимых мер противодействия экономическим преступлениям: 1) Так, общесоциальные меры направлены на создание необходимой рыночной инфраструктуры, образование условий для раскрытия потенциала личности в сфере рыночной экономики, совершенствование системы управления, повышение ответственности за неисполнение экономических обязательств, а также несоблюдение договорной, платёжной и финансово - кредитной дисциплины. 2) Правовые меры предполагают совершенствование законодательства (разработка общеобязательных правил поведения для всех субъектов рыночных отношений; применение административной и уголовной ответственности). 3) К техническим мерам относят создание и внедрение охранных систем в местах хранения денежных средств, ценных бумаг, в местах складирования ценных сырьевых и товарных ресурсов. 4) Организационные меры направлены на формирование системы противовесов предпринимательству, ограждающих общество от злоупотреблений, в виде определённых процедур принятия наиважнейших хозяйственных решений, несоблюдение которых делает решения недействительными. 5) Воспитательные меры. Проявляются в реализации идеи консолидации, построения общества с высокоэффективной экономикой и морально - этическими принципами. Подводя итоги необходимо подчеркнуть, что предупреждение и профилактика экономической преступности – это неотъемлемая составляющая государственного управления, это сложный многоуровневый процесс, предусматривающий применение экономических, политико - правовых, финансовых, организационно - технических, культурно - воспитательных и других мер. Все они должны быть направлены на коррекцию личности нарушителя, на уничтожение или уменьшение действия факторов, способствующих совершению преступлений. Без эффективного осуществления одних мер невозможно применение других. Поэтому они должны разрабатываться в рамках единой стратегии.

Список использованной литературы:

1. Голобородько А.Ю., Лубский А.В., Сериков А.В. Культура, идентичность и национальная безопасность России Ростов - на - Дону, 2015.

2. Голобородько А.Ю., Коженко Я.В., Пашковский П.В. Государственно - частное партнерство. Учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / под ред. Я.В. Коженко. Уфа, 2017.

3. Задорожняя Е.К., Развадовская Ю.В. Информационные технологии в реализации инновационных проектов развития молодежи. Вестник Южно - Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально - экономические науки. 2013. № 5. С. 79 - 83.

4. Коженко Я.В., Голобородько А.Ю. Международная и отечественная практика оценки эффективности контрактной системы ГЧП на примере государственных закупок // Успехи современной науки и образования. 2017. Т. 3. № 1. С. 161 - 163.

5. Коженко Я.В. Основы сервисной архитектуры публично - правового управления в России. В книге: Грантовая научно - исследовательская и научно - образовательная деятельность: цели, технологии, результаты коллективная монография в 9 - и томах. Ростов - на - Дону, 2015. С. 107 - 140.

6. Коженко Я.В. Принципы сервисного государства: теоретико - правовой аспект // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 2. С. 545.

7. Коженко Я.В. Причины реформирования государственной службы в России как способа устранения управленческих аномалий // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 6. С. 1039.

8. Коженко Я.В. Роль и значение государственно - частного партнерства в контексте повышения качества оказания государственных услуг // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2 - 2. С. 724.

9. Коженко Я.В. Институционально - правовые формы лоббистской деятельности в современной России. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Ростовский юридический институт МВД Российской Федерации. Ростов - на - Дону, 2007.

10. Ложникова А.В., Розмаинский И.В., Развадовская Ю.В. Техника как национальное богатство России: институциональные аспекты, «статистические иллюзии» и проблемы прогнозирования // Journal of Institutional Studies. 2015. Т. 7. № 4. С. 60 - 85.

11. Развадовская Ю.В., Бечвая М.Р. Разработка мер по повышению устойчивости региональных бюджетов в условиях неравномерности социально - экономического развития // Инженерный вестник Дона. 2013. Т. 27. № 4. С. 21.

© Е.В. Чиж, 2017

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 249.65

Е.И. Шевалдина,
кандидат социологических наук, доцент
Уфимский государственный нефтяной
технический университет (УГНТУ), г. Уфа

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В ОТНОШЕНИИ ДЕТЕЙ С ОГРАНИЧЕНЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ РАЗВИТИЯ

Аннотация к статье: в статье рассматриваются основные направления социальной политики государства в отношении детей - инвалидов на примере внедрения в Республике Башкортостан оккупациональной терапии детей - с ограниченными возможностями развития.

Проблема увеличения детей - с ограниченными возможностями развития (на сегодняшний день в Республике Башкортостан детей - инвалидов около **13 000 чел.**), в настоящее время является одной из актуальных проблем как для республики Башкортостан, так и для России в целом. Инвалид – лицо, которое имеет нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами, приводящее к ограничению жизнедеятельности и вызывающее необходимость его социальной защиты (**ФЗ «О социальной защите инвалидов» от 24 ноября 1995 г. N 181 - ФЗ (в ред. от 31 декабря 2005 г. № 199 - ФЗ») гл. 1 ст.1)** [1]**.**

В зависимости от степени расстройства функций организма и ограничения жизнедеятельности лицам, признанным инвалидами, устанавливается группа инвалидности, а лицам в возрасте до 18 лет устанавливается категория "ребенок - инвалид" (**ФЗ «О социальной защите инвалидов» от 24 ноября 1995 г. N 181 - ФЗ (в ред. от 31 декабря 2005 г. № 199 - ФЗ») гл. 1 ст.1).**

Социальная защита инвалидов – система гарантированных государством экономических, правовых мер и мер социальной поддержки, обеспечивающих инвалидам условия для преодоления, замещения (компенсации) ограничений жизнедеятельности и направленных на создание им равных с другими гражданами возможностей участия в жизни. **Решение изучаемой проблемы на уровне государства затрудняется в силу действия ряда факторов:**

- традиционный приоритет государственной поддержки основан на направлении в интернаты детей с нарушениями развития по сравнению с мерами по поддержке семьи (прежде всего, родной, затем – приемной и опекунской);
- неисполнение норм действующего законодательства или же несоответствующее исполнение законодательных норм установленного законодательства, связанного с реабилитацией и образованием детей - инвалидов;
- непроработанность механизмов реализации законов, регламентирующих сферу социальной защиты детей - инвалидов;
- лишение в результате принятия Федерального закона № 122 большинства семей возможности обращаться в негосударственные организации, которые дополняют (а иногда заменяют) государственную инфраструктуру помощи детям;

- отсутствие эффективных механизмов взаимодействия между федеральными и региональными органами управления социальной сферой (органы местного самоуправления не готовы принимать на себя большой объем полномочий и ответственности за реализацию целевых программ на практике);

- отсутствие эффективной практики взаимодействия государственных органов и учреждений с общественными организациями и НКО [2].

Численность инвалидов в Республике Башкортостан с каждым годом увеличивается при этом в среднем за период 2010 - 2016 г. доля населения, являющихся инвалидами с детства составляет около 29 % [3].

Отметим факторы, влияющие на увеличение детской инвалидности в зависимости от тенденции их влияния по убывающей:

1. Наибольшее влияние на рождение детей - инвалидов влияют социальные процессы, происходящие в обществе. Наиболее значимыми являются алкоголизм и наркомания, которые являются следствием недооценки населением здорового образа жизни, а также широкий комплекс проблем, связанных с низким уровнем жизни значительной части населения.

2. Неблагоприятные условия труда, нерациональное питание и др.

3. Неблагоприятная экологическая обстановка, в том числе плохая питьевая вода, популяризация среди населения употребления модифицированных продуктов питания.

В рамках федеральной Целевой Программы «Социальная поддержка инвалидов на 2010 - 2015 г." в Республике Башкортостан действует одноименная Программа, целью которой является создание условий для реабилитации и интеграции инвалидов в общество, а также повышение уровня их жизни. В соответствии с принятой Программой в 2015 году на выполнение мероприятий программы из бюджета Республики Башкортостан было выделено 5,5млн.руб.

В 2015 году Государственным собранием Республики Башкортостан – Курултаем принят Закон № 67 - З, в соответствии с которым (ст.6.,ст.7):

1. Образовательные учреждения совместно с органами социальной защиты населения и органами здравоохранения обеспечивают дошкольное, внешкольное воспитание и образование детей - инвалидов, получение инвалидами среднего полного общего образования, начального профессионального, среднего профессионального и высшего профессионального образования в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида. [4].

2. Детям - инвалидам дошкольного возраста предоставляются необходимые реабилитационные меры и создаются условия для пребывания в детских дошкольных учреждениях общего типа. Для детей - инвалидов, состояние здоровья которых исключает возможность их пребывания в детских дошкольных учреждениях общего типа, создаются специальные дошкольные учреждения.

3. Инвалидам гарантируются необходимые условия для получения образования и профессиональной подготовки.

Государство не в состоянии защитить всех. Необходимо предпринимать меры, способствующие социализации детей - инвалидов, которые дадут им возможность получать образование наравне с полноценными детьми и в конечном итоге возможность трудоустраиваться.[5].

Существует возможность перенять зарубежный опыт социальной реабилитации детей - инвалидов. В западных странах одним из успешных методов работы с инвалидами в том числе и детьми - инвалидами является «оккупациональная терапия».

Оккупациональная терапия (ОТ) – это интегральная часть комплексной программы медицинской, социальной и психолого - педагогической реабилитации, являющаяся необходимым компонентом эффективной помощи людям, испытывающим трудности функционирования в повседневных ситуациях. Применение ОТ достаточно широко, начиная от стимуляции рефлексов недоношенных младенцев до обеспечения безопасности и независимости слабого пожилого человека. На протяжении курса реабилитации статус пациента часто пересматривается, при этом изменения в реабилитационной программе обсуждаются с членами команды, врачом, самим пациентом и его семьей. Ключевой элемент оккупациональной терапии – это выбор видов занятий, которые не только формируют навыки, важнейшие для независимого функционирования, но и имеют значение для человека, нуждающегося в реабилитации.[6].

Оккупациональная терапия необходима детям с проблемами, связанными со следующими диагнозами:

церебральный паралич или мускульная дистрофия; отклонения в развитии, включая умственную отсталость, врожденные аномалии; педиатрические заболевания, например, детский ревматический артрит; трудности в обучении, школьная неуспеваемость; эмоциональные расстройства, поведенческие проблемы, аутизм, фобии.[7].

Ранняя ОТ для детей с подобными проблемами позволяет:

♦ облегчить нормальное развитие и стимулировать раннее обучение;

♦развить двигательные навыки, понимание себя, эмоциональную зрелость, коммуникацию;

♦ достичь самостоятельности в жизненных навыках, включая самообслуживание, мобильность и социальную адаптацию;

ОТ за рубежом является интегральной частью основного комплекса услуг здравоохранения, которые оплачиваются многим людям за счет мощных государственных программ и частных страховок.[8].

В России, к сожалению, на сегодняшний день оккупациональная терапия не получила распространения. Но как новое направление она, безусловно, перспективна. Поскольку ОТ дает возможность предотвратить дальнейшее развитие болезни у детей - инвалидов, способствует их адаптации к трудовым условия и самостоятельной жизни. Заимствование ОТ дает перспективы детям - инвалидам к расширению своих возможностей, часть из них могут вернуть себе трудоспособность, что является позитивной стороной для государства, поскольку в случае обретения трудоспособности ребенком - инвалидом, он может вести самостоятельную трудовую деятельность, тем самым снимая бремя социального обеспечения и льгот с государства.[7].

Список использованной литературы

1. Шевалдина Е.И. Управление качеством оказания медицинской помощи в Республике Башкортостан. Вестник ВЭГУ. 2012.№5.с.90 - 95.

2. Шевалдина Ю.С. Шевалдина Е.И. Проблемы системы управления качеством медицинской помощи в Г.О. г. Уфа .В сборнике: Наука сегодня: теория и практика.

Сборник научных трудов 2 Международной заочной научно - практической конференции. 2016. с. 215 - 217.

3. Шевалдина Е.И. Социально - экологические проблемы здоровья детей. Диссертация на соискание степени кандидата социологических наук / Уфа,1999.

4. Шевалдина Ю.С., Шевалдина Е.И. Организационная система управления качеством медицинской помощи в ГО г. Уфа. Наука сегодня: теория и практика сборник научных трудов II Международной заочной научно - практической конференции. 2016. С. 218 - 220.

5. Шевалдина Ю.С. Здоровый образ жизни родителей и проблемы оздоровления детского населения. Экономика и право: теоретические и практические проблемы современности материалы международной научно - практической конференции. Негосударственное образовательное учреждение высшего образования «Московская академия экономики и права», Рязанский филиал. 2016. С. 289 - 291.

6. Шевалдина Ю.С. Проблемы системы управления качеством медицинской помощи в ГО г. Уфа. Экономика и право: теоретические и практические проблемы современности материалы международной научно - практической конференции. Негосударственное образовательное учреждение высшего образования «Московская академия экономики и права», Рязанский филиал. 2016. С. 292 - 294.

7. Черкасова Т. В., Шевалдина Е. И., Старицина О. А., Величко И. А. Молодежные проблемы в исследованиях социологов. Уфа 2016

© Е.И. Шевалдина

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК32

студент МГУПС (МИИТ) группы ОМН - 151
К.С. Лахин
Научный руководитель, доктор экономических наук, доцент,
зав кафедры "Международные отношения и геополитика транспорта"
Е.В. Зенкина

РАЗВИТИЕ ТОРГОВО - ТРАНСПОРТНЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ С АЗИАТСКИМИ СТРАНАМИ

Аннотация. *В статье рассматривается актуальный вопрос, связанный с переориентацией российской экономики, в частности, налаживанием взаимовыгодных торгово - транспортных отношений со странами Востока. Активно ведутся разработки по развитию взаимовыгодной стратегии на региональном и государственном уровне. Проводятся конференции и международные саммиты стран по достижению эффективной модели взаимодействия стран в различных областях.*

Ключевые слова: *программа сотрудничества, торгово - транспортные отношения, Новый Шелковый путь, развитие пропускной способности.*

В связи со сложившимся политическим и экономическим положением на мировой арене, а именно вводом ограничений (санкций) направленных на Российскую Федерацию в сфере экономики и международной торговли со стороны «Запада». Поэтому одним из главных выходов по решению этой проблемы является переориентация Российской Федерации и налаживание взаимовыгодных международных соглашений, как в сфере транспорта, так и экономики в целом, со странами «Востока».

Развитие политических и экономических отношений являются актуальными, тем более, когда этому есть исторические предпосылки.

Концепция поворота на Восток предполагала усиление азиатского вектора внешней политики страны параллельно с сохранением тесных связей с Европой. Однако, с европейскими странами взаимовыгодные отношения не получаются по известным всем причинам.

Данная перестройка вектора этих отношений включает:

- усиление взаимодействия с Китаем и странами АТР;
- углубление и расширение евразийского интеграционного проекта;
- развитие регионов Сибири и Дальнего Востока.

Сегодня такая смена направления в сторону Востока является приоритетной государственной задачей, так как: от присутствия России в АТР зависит выживание страны в XXI веке как ведущего государства на мировой арене, а также ее собственное процветание.

Насущным вопросом власти и общества можно признать следующий: как успешно воплотить концепцию поворота на Восток и при этом ощутить результат в кротчайшие сроки?

Данный поворот в направлении Востока возможен, прежде всего, при условии, что, несмотря на все перипетии европейской и ближневосточной политики (включающие в себя в настоящий момент вопросы архитектуры европейской безопасности и урегулирование

конфликта в Сирии), Россия при проведении внешней политики не будет забывать о приоритете своей внешнеполитической стратегии – повороте на Восток. Чрезмерное отвлечение внимания и ресурсов на европейские и ближневосточные проблемы способно замедлить реализацию переориентирования РФ на Восток. России необходимо развивать дальневосточный и сибирский регионы, чтобы быть конкурентоспособной державой в АТР. Россия должна максимально использовать свою переориентацию в сторону Азии для подъема отсталых территорий Зауралья путем создания новой разветвленной транспортно - логистической сети в рамках сопряжения ЕАЭС и ЭПШП. Также следует использовать колоссальный экономический потенциал региона для освоения Россией новых азиатских рынков. (К примеру, в перспективе можно увеличить экспорт сельскохозяйственной продукции из Алтайского края в Китай). На евразийском континенте постепенно стало формироваться сообщество Большой Евразии. Уже запланировано расширение ШОС на Индию и Пакистан, Россия и КНР договорились о корреляции проектов евразийской интеграции и ЭПШП. Чтобы переориентация РФ на Восток была успешной, России следует содействовать новому тренду. России надлежит способствовать становлению ШОС в качестве ключевой международно - политической площадки евразийского региона и усилению большей институционализации взаимодействия между ЕАЭС и ЭПШП.

Необходимо отметить, что Восток России является главной «артерией» налаживания взаимовыгодных отношений с азиатскими странами.

Ведь Восток России — объединяет 12 российских регионов, 9 из которых образуют Дальневосточный федеральный округ. В эти регионы входят: Амурская область, Еврейская Автономная область, Камчатский край, Магаданская область, Приморский край, Республика Саха (Якутия), Сахалинская область, Хабаровский край, Чукотский Автономный округ.

Общая площадь Дальневосточного Федерального Округа составляет 6169,3 тыс. км², или около 36 % всей территории России. Кроме того, частью макрорегиона считаются Забайкалье, Иркутская область и Республика Бурятия (Байкальский регион).

Из послания Федеральному собранию Президент РФ Владимир Путин назвал подъем Сибири и Дальнего Востока приоритетом России на весь XXI век. В настоящее время в макрорегионе создаются беспрецедентные условия для привлечения российских и зарубежных инвестиций в промышленные и инфраструктурные проекты. Реализуется масштабная программа создания территорий опережающего социально - экономического развития с особыми налоговыми преференциями для резидентов.

По поручению Президента России Владивостоку предоставлен статус свободного порта с привлекательным облегченным таможенным и налоговым режимом. Разрабатывается программа докапитализации Фонда развития Дальнего Востока, который станет основным инструментом государства по привлечению частного капитала в развитие инфраструктуры и промышленности в регионе.

Именно поэтому вопрос сотрудничества и налаживания взаимовыгодных соглашений со странами «Востока» является актуальным не только сейчас, но и играл определяющую роль по торговым связям в глубокой древности.

Сейчас происходит возрождение **«Великого шелкового пути».**

Новый шёлковый путь (Евразийский сухопутный мост) — это транспортный маршрут для перемещения грузов и пассажиров по суше из Китая в страны Европы. Маршрут

включает трансконтинентальную железную дорогу - Транссибирскую магистраль, которая проходит через Россию и второй Евразийский континентальный мост, проходящий через Казахстан.

Предполагаемое расширение Евразийского сухопутного моста включает в себя строительство железнодорожных путей от трансконтинентальных линий в Иран, Индию, Мьянму, Таиланд, Пакистан, Непал, Афганистан и Малайзию. Организация Объединенных Наций предложила дальнейшее расширение Евразийского сухопутного моста, в том числе проекта Трансазиатской железной дороги.

Новый шёлковый путь (НШП) — концепция новой паневразийской (а в перспективе — межконтинентальной) транспортной системы, продвигаемой Китаем в сотрудничестве с Казахстаном, Россией и другими странами. Современный **НШП** является важнейшей частью стратегии развития Китая в современном мире — Новый шёлковый путь не только должен выстроить самые удобные и быстрые транзитные маршруты через центр Евразии, но и усилить экономическое развитие внутренних регионов Китая и соседних стран.

В связи с таким развитием торгово - транспортных коммуникаций, Российская Федерация имеет ряд интересов в отношении данного проекта:

- Для России крайне важно быть в трансевразийском транспортном коридоре «Нового шёлкового пути», упрочив тем самым своё положение как крупной транзитной страны.
- Участие России в данном проекте и рост транзита через её территорию позволит существенно усилить окупаемость вложений в транспортную инфраструктуру и, как следствие, активнее развивать многие регионы азиатской части России.
- На фоне сложившихся тяжелых отношений с Западом в настоящее время, Россия заинтересована в усилении и расширении сотрудничества с Китаем. Совместные крупные проекты являются наиболее надёжным способом выстраивания долгосрочного партнёрства.
- Российская Федерация нуждается в развитии трансграничных связей с Китаем — без этого невозможно полноценное экономическое развитие регионов Сибири и Дальнего Востока.
- Россия, как и Китай, весьма заинтересована в установлении политической стабильности с странах Центральной Азии и Ближнего Востока, а также в активном экономическом развитии этих стран. Речь идёт об Афганистане, Пакистане и прочих проблемных государствах.

Такие взаимовыгодные интересы и развитие потенциальных стратегических направлений определяются официальными форумами, конференциями и встречами между странами заинтересованными во взаимном сотрудничестве.

25 июня 2016 года в Пекине в рамках визита российского президента В.В.Путина в Китай было подписано Соглашение о всестороннем стратегическом сотрудничестве между ОАО "РЖД" и "Китайскими железными дорогами".

В развитие этих договоренностей обе стороны производят системную работу по ряду актуальных проблем:

- развитие пограничных железнодорожных переходов между двумя странами в целях увеличения пропускной и провозной способности железных дорог и увеличения объемов международных пассажирских и грузовых железнодорожных перевозок;

- организация перевозок новых типов грузов (почтовые отправления), при использовании каналов электронной торговли в сообщении Китай – Россия и Китай - Европа, в том числе в составе международных пассажирских поездов по маршруту Пекин – Москва и в составе регулярных контейнерных поездов в сообщении Китай – Россия и Китай - Европа;
- развитие железнодорожных транспортных маршрутов между Китаем и Европой, которые проходят по территории России и других стран, для формирования устойчивого спроса и повышения привлекательности грузовых контейнерных перевозок в сообщении Китай - Европа;
- сотрудничество в области развития инфраструктуры и строительства трансграничной железнодорожной инфраструктуры;
- взаимодействие в области научно - технического сотрудничества и инноваций.

Сегодня железнодорожные грузовые перевозки между двумя сверхдержавами осуществляются через пограничные переходы Забайкальск – Маньчжурия, Гродеково – Суйфэньхэ, Махалино – Хуньчунь, а также Наушки – Сухэ - Батор (транзитом по территории Монголии), Достык – Алашанькоу (транзитом по территории Казахстана), а также через припортовые станции.

В соответствии со Стратегией развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года запланировано дальнейшее развитие железнодорожной инфраструктуры на подходах к пограничному переходу Забайкальск – Маньчжурия.

В период с 2016 по 2030 гг. планируется повышение пропускной способности пограничного перехода Гродеково – Суйфэньхэ за счет укладки вторых путей на лимитирующих перегонах участка Уссурийск – Гродеково.

В соответствии с **программой сотрудничества** между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири России и северо - востока Китайской Народной Республики на период до 2018 года реализуется инвестиционный проект по созданию пограничного перехода Нижнеленинское – Тунцзян. ОАО "РЖД" обеспечивает реконструкцию железнодорожной линии Биробиджан – Ленинск на подходах к этому переходу.

С учетом роста экономики северо - восточных провинций Китая одним из перспективных направлений развития сотрудничества является обеспечение перевозок грузов в крупнотоннажных контейнерах из северо - восточных провинций Китая, не имеющих прямого выхода к морю, через российские порты Дальнего Востока в Японию, Республику Корея и в обратном направлении.

Такое развитие программ между РФ и КНР **в торгово – транспортных отношениях** говорит о большом «скачке» по продвижению развития Нового Шелкового Пути.

Еще одним показателем о расширении сферы влияния России на Восток говорит запуск нового железнодорожного маршрута. 28 августа 2016 года *между китайским городом Гуанчжоу в провинции Гуандун и технопарком Ворсино в Калужской области был запущен железнодорожный маршрут для доставки грузов.*

Общая протяженность пути составит 11,5 тыс. км, планируемое время в пути 14 дней. Данный маршрут сокращает время нахождения груза в пути на 30 дней, по сравнению с морским путем, и при этом стоит в пять раз дешевле авиадоставки.

Обе стороны надеются на развитие торговой инфраструктуры вдоль так называемого нового Шелкового пути. Именно поэтому, развитие железнодорожного маршрута

является примером развития торгово - транспортных отношений России с азиатскими странами.

Список использованных источников

1. inter.rzd.ru ОАО «РЖД» в мировой транспортной системе / Международные отношения.

2. http: // fondvostok.ru / vostok - rossii /

3. http: // izvestia.ru / news / 614692

© К.С. Лахин

КУЛЬТУРОЛОГИЯ

УДК 398.1

Сидоров Е.А.
студент, 3 курс,
Северный (Арктический) Федеральный Университет
им. М.В. Ломоносова, г. Архангельск

КУЛЬТУРНОЕ ВЫРАЖЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ КОРЕННЫМИ НАРОДАМИ И ЖИВОТНЫМИ В ЦИРКУМПОЛЯРНОМ РЕГИОНЕ

С тех пор как люди прибыли в циркумполярным севере, они напрямую завесили от ресурсов окружающей среды. Крайний север не подходит для интенсивного земледелия из - за таких климатических особенностей арктической и субарктической климатических зон как долгие и тяжёлые зимы, вечная мерзлота и недостаток солнечного света [1, с.151]. Поэтому охота, рыболовство, собирательство и оленеводство стали главными промыслами, которые обеспечивают коренное население такими экономическими благами как еда, кожа (для производства одежды и строительства домов) и костей (для создания инструментов для охоты как лук и гарпун) [1, с.163]. Последнее – кости, важны, так как коренные народы не владели металлургией, и кости были единственным прочным материалом для создания инструментов. Эти промысли напрямую связаны с такими животными как олени, лоси, киты, тюлени и рыбы. Как следствие, животные в центре экономической жизни всех коренные народов в циркумполярном регионе. В общем, охота, рыболовство, собирательство и оленеводство – вопросы выживания на Крайнем Севере. Как следствие, животные играют значительную роли в жизни человека, включая и культуру. Чтобы обозначить животных в культуре, необходимо дать определение термину «культура». Учёные дают ей множество определений. Например, оксфордский словарь английского языка даёт четыре определения культуры. Одно из них: культура – традиции, искусство, общественные институты и достижения конкретного народа, людей или социальной группы [3]. Термин «культура» будет использоваться, чтобы обозначить религиозные верования, традиции, межпоколенный трудовой опыт (например, в охоте) и устные предания коренных народов.

Религиозные верования коренных народов циркумполярного мира представлены анимизмом и шаманизмом. Анимизм – вера в то, что все объекты реального мира живые, т.е. имеют душу. Шаманизм – набор практик и ритуалов, которые связывают человека, практикующего их, (шамана) с духами, т.е. строящего «мост» между реальным и миром духов. Процесс, в котором шаман достигает нужного состояния, называется медитацией или трансом. Особую роль в этих верованиях играют животные. У духов убитых на охоте животных просят прощения и милости шаманы, чтобы следующая охота была удачной. Таким образом, коренные народы заручаются поддержкой в пропитании. Духи убитых на охоте животных – важный объект в общении между людьми, шаманом и миром духов [1, с.119].

Традиции народов тесно переплетены с образом животного и религиозными верованиями. Например, коренные народы Сибири – якуты, отмечают дни медведя, оленя, ворона, прося у них благоденствия и удачи. Такие праздники – огромный ритуал, связанный с поеданием тотема убитого животного. Такие традиции имеют и экологический

аспект: подобные ритуалы перед охотой отчасти помогали регулировать численность людей и животных, соблюдая баланс. Если шаман говорит, что охота не принесёт желанную добычу, то охотники оставались дома. Этим образом, на циркумполярном севере установилось хрупкое экологическое равновесие между человеком и дикой природой [2, с.654].

Охота, оленеводство и рыболовство – промыслы, которыми занимается каждый в семье, поэтому передача навыков и знаний – задача выживания всего народа. Трудовой опыт передаётся словесно, через устные предания. Например, существуют рассказы, легенды, которые родители рассказывают своим детям, передавая их из поколения в поколения. Это напрямую связано с социальной структурой местного общества и традициям, где религиозный лидер – шаман, играет колоссальную роль в жизни группы. Как следствие, охота, оленеводство и рыболовство напрямую зависит от шамана, а значит, и от духовной составляющей жизни общества, которая находит выражение в устной культуре коренных народов севера [1, с.135].

Обобщая вышесказанное, можно утверждать, что животные играют ключевую роль в культурной жизни народов циркумполярного мира. Не только в религиозных практиках и традициях, но и в устном творчестве. Эти культурные проявления образа животного свидетельствуют о необычайной важности животных на севере.

Список использованной литературы:

1. Fondahl G., Larsen N. & others (2014). Arctic Human Development Report II, Nordic Council of Ministers.
2. Nutall, M. (2004). Arctic Climate Impact Assessment, chapter 12, Hunting, Herding, Fishing and Gathering: Indigenous peoples and renewable resource use in the Arctic.
3. Oxford University Press (2017). “Culture – definition of culture in English”. Retrived February 24th from https: // en.oxforddictionaries.com / definition / us / culture.

© Е.А. Сидоров, 2017

НАУКИ О ЗЕМЛЕ

УДК 911.3

В. И. Блануца
д.г.н., эксперт РАН
Институт географии СО РАН
г. Иркутск, Российская Федерация

СТАНОВЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СТРУКТУР «ЦЕНТР – ПЕРИФЕРИЯ» В РАСШИРЯЮЩИХСЯ ИНФОРМАЦИОННО - КОММУНИКАЦИОННЫХ СЕТЯХ

Неравномерность развертывания (расширения) информационно - коммуникационных сетей, среди которых основными являются почтовые, телеграфные, телефонные, радиоволновые и оптоволоконные линейно - узловые структуры [4], приводит к формированию некоторых «уплотнений сети» (пространственных скоплений узлов связи), которые являются территориальными структурами. Один из видов таких образований – структура «центр – периферия». Она изучена применительно к различным социально - экономическим явлениям [5], за исключением информационно - коммуникационных сетей.

При неравномерном распределении узлов и линий связи по территории всегда можно выделить некоторые центральные узлы. Специфика информационно - коммуникационных сетей проявляется в том, что существует четыре иерархических уровня – центр, субцентр, магистральная и внемагистральная периферия. Если в качестве узлов рассматривать населенные пункты, то центром (по статусу) будет поселение, вокруг которого сформировалась магистральная сеть, а субцентром – поселение, создавшее узловую сеть [3]. Тогда остальные населенные пункты будут считаться магистральной (расположены на линии основного потока) или внемагистральной (в стороне от основного потока) периферией.

Становление искомых структур рассмотрено на примере развертывания основных информационно - коммуникационных сетей Азиатской России. Современное состояние (декабрь 2014 г.) было зафиксировано по схеме оптоволоконной сети ПАО «Ростелеком» [6]. В качестве предыдущих состояний проанализированы основные сети 100 - и 200 - летней давности (декабрь 1914 г. и декабрь 1814 г.), которые были почтовыми [2]. Оценка производилась относительно современных административных центров, которые функционировали как узел связи более ста лет (таковых 18).

Выявлены следующие центро - периферийные особенности развертывания информационно - коммуникационной сети Азиатской России: 1) если поселение занимало периферийное положение в региональной сети, то в большинстве случаев (в 5 из 7; обозначим $^{5}/_{7}$) оно сохраняло этот статус и никогда ($^{0}/_{7}$) не становилось центром; 2) если поселение было центром, то с большой вероятностью ($^{7}/_{9}$) оно и далее оставалось центром; 3) самое неустойчивое положение занимали поселения - субцентры, которые в дальнейшем с равной вероятностью ($^{4}/_{12}$) могли остаться как субцентром, так и превратиться в центр или периферию.

Центральность или периферийность любого поселения можно определить по графу, фиксирующему узлы связи в качестве вершин, а линии связи – ребер графа [1], и сравнить со статусом поселения. Тогда периферийность поселения можно рассчитать как отношение

количества ребер между оцениваемым поселением и центром магистральной сети к максимальной для этой сети удаленности двух вершин (диаметру графа). Соответственно, значение топологической центральности поселения определялось путем вычитания из единицы величины периферийности. Выделение четырех уровней центральности (1, 000 – центр, 0,667 – 0,999 – ближняя, 0,334 – 0, 666 – средняя и 0 – 0,333 – дальняя периферия) и сравнение со статусом в три момента времени позволило выявить шесть ситуаций в Азиатской России: повышение статуса с удалением от центра, сохранение статуса с приближением к центру, сохранение статуса и удаленности от центра, снижение статуса с приближением к центру, снижение статуса с сохранением близости к центру и снижение статуса с удалением от центра.

Список использованной литературы:

1. Блануца В. И. Оптимизация топологии геоинформационной сети: географический подход / В. И. Блануца // География и природные ресурсы. – 1989. − № 4. – С. 116 – 124.

2. Блануца В. И. Почтовое освоение Сибири в досоветский период / В. И. Блануца // География и природные ресурсы. – 2014. – № 3. – С. 171 – 180.

3. Блануца В. И. Типология региональных почтовых сетей досоветской Сибири / В. И. Блануца // Региональные исследования. – 2014. – № 3. – С. 143 – 150.

4. Блануца В. И. Становление информационно - сетевой географии как ответ на вызовы XXI века / В. И. Блануца // Региональные исследования. – 2015. – № 1. – С. 4 – 13.

5. Грицай О. В. Центр и периферия в региональном развитии / О. В. Грицай, Г. В. Иоффе, А. И. Трейвиш. – М.: Наука, 1991. – 168 с.

6. Магистральная сеть связи [Электронный ресурс]. – http: // www.rostelecom.ru / about / net / ROS _ map % 20Magistral2014.png (дата обращения: 27.12.2016).

© В. И. Блануца, 2017

УДК 911.3

В. И. Блануца
д.г.н., эксперт РАН
Институт географии СО РАН
г. Иркутск, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ ГЕТЕРОХРОННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СТРУКТУР В ХОДЕ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО - КОММУНИКАЦИОННЫХ СЕТЕЙ

Время начала функционирования всей сети и ее отдельных частей является важной характеристикой процесса развертывания сети. Ранее было показано [1], что при рассмотрении времени как последовательности событий можно оценить скорость течения времени в разных точках пространства и разделить изучаемый полигон – всю сеть – на множество пространств (частей сети), характеризующихся разной скоростью. Из этого следует, что информационно - коммуникационные сети, разворачивающиеся на большой территории [4], являются гетерохронными (разновременными) в том смысле, что их узлы и

линии связи начинали функционировать в разные моменты времени. Если в этой герерохронности можно выделить определенный ритм (создание узлов и / или линий связи через один и тот же период времени), то такие сети назовем ритмично - гетерохронными. Тогда остальные сети будут аритмично - гетерохронными. Также возможна ситуация, когда вся сеть начала функционировать в один и тот же момент времени, то есть была гомохронной.

В качестве примера можно привести почтовую сеть Азиатской России (1782 – 1916 гг.; фиксация всех изменений сети проводилась по календарным месяцам, то есть анализировалось 1620 моментов времени) и ее части в виде магистральных и узловых сетей [3], которые были только аритмично - гетерохронными. Однако если обратиться к элементарным почтовым сетям [2], которых в декабре 1916 г. было 929, и вычесть окраинные сети (304), состоящие из двух узлов, то тогда в Азиатской России большинство составляли аритмично - гетерохронные элементарные сети (549) при небольшом присутствии ритмично - гетерохронных (22) и гомохронных (54) сетей.

Для понимания особенностей формирования разновременных территориальных структур рассмотрим распределение поселений, в которых почтовые операции начались в разное время, между центром и периферией элементарных сетей. Из 929 сетей были выделены 92 крупные сети, в которых между центром и самым удаленным поселением (вершиной графа) было не менее трех ребер на графе, что открывало возможность определить ближнюю (первая треть), среднюю (вторая треть) и дальнюю (третья треть диаметра графа) периферию. Кроме этого, по времени начала почтовых операций (начала функционирования элементарной сети) все поселения были распределены между четырьмя основными периодами [2] и определена частота отнесения всех сетей к этим периодам, которая составила: 0,014 (13 : 929 = 0,014; первый период); 0,060; 0,212; 0,714 (последний период). Разделив каждое исходное значение (частота по 92 сетям) на соответствующую величину по всем сетям, можно получить оценку значимости того или иного параметра в крупных сетях относительно фона. Например, центрами крупных сетей 1916 г. были только несколько поселений, начавших почтовые операции в 1782 – 1786 гг. (12 : 92 = 0,130), но это почти все поселения (12 из 13) того периода, что указывает на особую их значимость (0,130 : 0,014 = 9,286).

Если считать значимыми только отклонения от фона в два раза и более, обозначить крупные элементарные сети, появившиеся в разные периоды времени, сетями 1 - го, 2 - го, 3 - го и 4 - го поколения, провести оценку распределения поселений по сетям каждого поколения, то можно выявить ряд особенностей развития информационно - коммуникационной (почтовой) сети Азиатской России (1782 – 1916 гг.). Отметим только три особенности: а) чем дольше существует элементарная сеть, тем больше вероятность, что она станет крупной сетью; б) по сравнению с сетями 3 - го и 4 - го поколения, у старых сетей – 1 - го и 2 - го поколения – в дальней периферии значительно чаще присутствуют центры других старых сетей; в) в средней периферии сетей 1 - го поколения значительно чаще встречаются центры других сетей 1 - го поколения, а в этой же зоне периферии сетей 2 - го и 4 - го поколения значительно реже наблюдаются центры сетей соответственно 1 - го и 2 - го поколения.

Список использованной литературы:

1. Блануца В. И. Сетевое время в социально - экономическом пространстве / В. И. Блануца // География и природные ресурсы. – 2011. – № 1. – С. 26 – 33.

2. Блануца В. И. Почтовое освоение Сибири в досоветский период / В. И. Блануца // География и природные ресурсы. – 2014. – № 3. – С. 171 – 180.

3. Блануца В. И. Типология региональных почтовых сетей досоветской Сибири / В. И. Блануца // Региональные исследования. – 2014. – № 3. – С. 143 – 150.

4. Блануца В. И. Становление информационно - сетевой географии как ответ на вызовы XXI века / В. И. Блануца // Региональные исследования. – 2015. – № 1. – С. 4 – 13.

© В. И. Блануца, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

М.Н. Андрейко, А.Н. Авакян, П.М. Горовикова
УПРАВЛЕНИЕ ИЗДЕРЖКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ
С ЦЕЛЬЮ ИХ МИНИМИЗАЦИИ 6

И.В. Платонова, Т.Д. Артёменко
ВАЛЮТНЫЙ КУРС И ПОСЛЕДСТВИЯ ЕГО ИЗМЕНЕНИЙ 8

А.В. Артюхова, Д.И. Гахраманова, А.В. Цепков
АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИИ 10

Г.Э.Афлетунова, Е.В.Родионова
РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА
ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В 2016 ГОДУ 13

Л.В. Бондаренко, Л.А. Колесникова
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БЕЗОПАСНОСТИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ 15

А.Ю. Бондаренко
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНАХ
МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ
НА ПРИМЕРЕ АДМИНИСТРАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БОКОВСКОЕ СЕЛЬСКОЕ ПОСЕЛЕНИЕ» 20

М.В.Веселов, Л.А. Авдеева
ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ
НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ
ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМ БЫСТРОДЕЙСТВУЮЩЕГО
АВТОМАТИЧЕСКОГО ВКЛЮЧЕНИЯ РЕЗЕРВА 23

Е.А. Ветрова, Е.Е. Кабанова, Е.Д. Гончаров
РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ 26

Е.А. Ветрова, Е.Е. Кабанова, М.А. Дворянинова
КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ:
ПОНЯТИЕ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ 30

Э.С. Гайнанова, Л.Б. Набиева
ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ
В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 36

Галимова Г.А., Байгузина Л.З.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КАТЕГОРИИ
НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА 38

Дулян К. А., Чермит З. А.
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ
ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ТУРИЗМА 42

А.Н. Елецкий
СПЕЦИФИКА ТЕОРИЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
SPECIFICS OF INTERNATIONAL TRADE THEORIES
IN THE CONDITIONS OF THE GLOBALIZATION
OF THE WORLD ECONOMY 44

Д.М. Зозуля, С.А. Фреинт
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 48

О.С. Иванкевич
ПОЛНОМОЧИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ
В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА
НА ПРИМЕРЕ ПОГРАНИЧНОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА
ПРИМОРСКОГО КРАЯ 52

Г. К. Игнатенков
СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ
БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ 54

А.Калимуллина
КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
КОМПАНИИ «НЕСТЛЕ» 56

Д.Ю. Киприянов
УПРАВЛЕНИЕ АДАПТАЦИЕЙ:
ПОНЯТИЕ, ЦЕЛИ, СОДЕРЖАНИЕ 60

Киселева Н.В., Гордиенко В.Н., Горелова Л. И.
ВИРТУАЛИЗАЦИЯ РЕАЛЬНОСТИ КАК ПРОЦЕСС
ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ 62

Н.Н. Коледова
ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО НАПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИКИ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ 69

Е.В. Кононихина
ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ БАРЬЕРОВ НА ПУТИ ВНЕДРЕНИЯ
ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ 72

Д.В. Копылова
МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ 75

Ю.Г. Леонова, С.С. Шипилова
ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ
В ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ 76

А. М. Мазуренко
МЕТОДЫ БОРЬБЫ С ИНФЛЯЦИЕЙ В РОССИИ 79

О. А. Малюгина
АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА
И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ
(НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГОРОДСКИЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ СЕТИ») 80

С.Н. Марданов
АНАЛИЗ СЕГМЕНТА БУРЕНИЯ РОССИЙСКОГО НЕФТЕСЕРВИСА 84

Моисеев А.В., Мусиенко В.Ю.
МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА – ОБЕСПЕЧЕНИЕ СПРОСА
НА РАБОЧИЕ МЕСТА 90

А.А. Мышанский
СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА КАК ИНСТРУМЕНТ
ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ТОРГОВОЙ МАРКИ 92

Нехайчук Е.В.
ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОТИВОЭПИЗООТИЧЕСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ:
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ 94

В. В. Николаева
СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА,
КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ 97

И.Д. Ничитенко, М.Т. Сабиев
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ЗНАЧЕНИЕ ГУДВИЛЛА 101

Садриева Д.Р.
SWOT - АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
ОАО «УФИМСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ № 1» 103

Селезнева В.О.
ОЦЕНКА ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
КАК СРЕДСТВО ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ 106

Соломко М. Н.
К ВОПРОСУ О БЮДЖЕТНОЙ РЕФОРМЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 108

В.В. Суворов
ПЕРСПЕКТИВЫ СОЛНЕЧНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В РОССИИ 110

Н. А. Сухова, И. А.Трапезникова
АНАЛИЗ СМК ПРОЕКТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 112

Травников Д.Г.
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ ВЕДУЩИХ СТРАН МИРА 115

Д. Е. Филиппова
ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ 119

Е. А. Харина
E.A.Kharina
EVOLUTION STAGES OF THE WORLD CURRENCY SYSTEM 121

Харисова Р. Р., Гайнуллина Р. Р., Ильина Д. А.
РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА
В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА 123

Л.М.Хидиятулина
ТЕХНОПАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ 130

Шадрина В.Л., Сидоров Е.А.
ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «ГАЙДЛАЙН» И АНАЛИЗ ЕГО РАЗРАБОТКИ 133

О.А. Шальнова, Т.В. Малых
ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ
НА ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ 135

Галимов Р.С., Шарипова Г.З.
ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ
ДОХОДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 140

ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ

Атаева Д. З., Магомедова З. М., Мустафаева З. С.
ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ
МНОГОНАЦИОНАЛЬНОЙ ДАГЕСТАНСКОЙ
СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ 143

Ю.В. Кондратьев
ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОЗНАНИЯ, ЛЮБВИ И МНЕНИЯ
В «КРАТКОМ ТРАКТАТЕ О БОГЕ,
ЧЕЛОВЕКЕ И ЕГО СЧАСТЬЕ» Б. СПИНОЗЫ 147

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Д.Г. Анпилогов
СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ СОВРЕМЕННОГО ФОТОРЕПОРТАЖА
КАК ИНФОРМАЦИОННОГО ЖАНРА ФОТОЖУРНАЛИТИКИ 151

Я.А. Верещагин
КОМПОЗИЦИОННО - СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ТЕКСТОВ
ОФИЦИАЛЬНО - ДЕЛОВОГО СТИЛЯ
(НА ПРИМЕРЕ КОНТРАКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ) 153

С.А. Губанов
ОБРАЗОВАНИЕ МЕТОНИМИЧЕСКОГО ЭПИТЕТА: СЦЕНАРНЫЙ КОД 158

С.А. Губанов
ПОВТОРЯЮЩИЙСЯ ЭПИТЕТ: ТЕОРИЯ ВОПРОСА 161

О.В. Марьина
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КОМПОНЕНТОВ РЕЧЕВОЙ СИТУАЦИИ
В ДРАМАТИЧЕСКОМ ТЕКСТЕ
(НА МАТЕРИАЛЕ КОМЕДИИ М. РОЩИНА
«СТАРЫЙ НОВЫЙ ГОД») 163

С.Е. Тупикова, Г.В. Тимощук
К ТРУДНОСТЯМ ПЕРЕВОДА
АНГЛОЯЗЫЧНОГО СПОРТИВНОГО ДИСКУРСА
НА РУССКИЙ ЯЗЫК 165

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Н.А. Анциферова
БРОНИРОВАНИЕ ЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ
ПО ДОГОВОРУ СОЦИАЛЬНОГО НАЙМА 167

С.В. Белякова, А.С. Колотова
ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ
В НОРМАТИВНО - ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ
ГРАЖДАНСКИХ ПРАВООТНОШЕНИЙ 173

Д.А. Горбунова
ПОНЯТИЕ И СИСТЕМА НАКАЗАНИЙ
В ПЕРИОД СТАНОВЛЕНИЯ ДРЕВНЕРУССКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА 176

Л. Х. Гайтова, З. А. Карданова
СУБЪЕКТЫ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ 180

Е.А. Коломенцев
К ВОПРОСУ О ЕВРОПЕЙСКОМ СУДЕ ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА 183

Е.В. Купряшкина
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОДГОТОВКИ
И ПРОИЗНЕСЕНИЯ ЗАЩИТИТЕЛЬНОЙ РЕЧИ АДВОКАТА В СУДЕ 185

Я.Н. Михалева
СУДЕБНАЯ ФОРМА ЗАЩИТЫ ГАРАНТИЙ
МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ 187

Низаева Ю.М.
ПРАВОВАЯ КУЛЬТУРА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ 190

Низаева Ю.М.
ПРАВОСОЗНАНИЕ И ПРАВОВАЯ КУЛЬТУРА
КАК ЭЛЕМЕНТ ПОДДЕРЖАНИЯ ПРАВОПОРЯДКА И ЗАКОННОСТИ 191

А.Н. Парамонов
ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СТРАХОВАТЕЛЯ
К АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
ЗА СОКРЫТИЕ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ 193

К. А. Фалюшина
СОСТОЯНИЕ ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА 196

Чиж Е. В.
ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРЕСТУПНОСТИ 200

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Е.И. Шевалдина
СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В ОТНОШЕНИИ ДЕТЕЙ
С ОГРАНИЧЕНЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ РАЗВИТИЯ 204

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ

К.С. Лахин
РАЗВИТИЕ ТОРГОВО - ТРАНСПОРТНЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ
С АЗИАТСКИМИ СТРАНАМИ 209

КУЛЬТУРОЛОГИЯ

Сидоров Е.А.
КУЛЬТУРНОЕ ВЫРАЖЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ КОРЕННЫМИ
НАРОДАМИ И ЖИВОТНЫМИ В ЦИРКУМПОЛЯРНОМ РЕГИОНЕ 215

НАУКИ О ЗЕМЛЕ

В. И. Блануца
СТАНОВЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СТРУКТУР
«ЦЕНТР – ПЕРИФЕРИЯ» В РАСШИРЯЮЩИХСЯ
ИНФОРМАЦИОННО - КОММУНИКАЦИОННЫХ СЕТЯХ 218

В. И. Блануца
ФОРМИРОВАНИЕ ГЕТЕРОХРОННЫХ
ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СТРУКТУР В ХОДЕ РАЗВИТИЯ
ИНФОРМАЦИОННО - КОММУНИКАЦИОННЫХ СЕТЕЙ 219

АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

http://aeterna-ufa.ru
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие
в Международных научно-практических конференциях.

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;
По итогам издаются сборники статей. Сборникам присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN.
Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.
В течение 10 дней после проведения конференции сборники размещаются сайте **aeterna-ufa.ru**, а также отправляются в почтовые отделения для рассылки, заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем-3 страницы
Печатный сборник, печатный сертификат, размещение в РИНЦ, почтовая доставка авторского экземпляра сборника уже включены в стоимость

С полным списком конференций Вы можете ознакомиться на сайте **aeterna-ufa.ru**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА

ISSN 2410-6070 (print)
Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ №ФС77-61597

Договор о размещении журнала в НЭБ (РИНЦ, elibrary.ru) №103-02/2015
Договор о размещении журнала в "КиберЛенинке" (cyberleninka.ru) №32505-01

Рецензируемый междисциплинарный международный научный журнал «Инновационная наука» приглашает авторов опубликовать результаты своих научных исследований

Формат издания журнала: Журнал издается в печатном виде формата А4
Периодичность выхода: *ежемесячно (прием материалов до 12 числа каждого месяца)*. Статьи принимаются Редакцией журнала постоянно без каких- либо ограничений по времени.
В течение 15 дней после окончания приема материалов в очередной номер журнал будет отправлен в почтовые отделения для рассылки. Рассылка будет произведена заказными бандеролями.
На сайте Редакции выложены все номера журнала и представлена подробная информация о нем и требования к статьям.

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ

Сборник статей
Международной научно - практической конференции
1 марта 2017 г.

В авторской редакции
Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.
Все материалы отображают персональную позицию авторов.
Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 03.03.2017 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 13,5. Тираж 500. Заказ 548.

АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»
450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2
http://aeterna-ufa.ru
info@aeterna-ufa.ru
+7 (347) 266 60 68

АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

http://aeterna-ufa.ru
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2

РЕШЕНИЕ

о проведении
1 марта 2017 г.
Международной научно-практической конференции

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Научно-издательского центра «Аэтерна»

1. Цель конференции - развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности

2. Утвердить состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конференции) в лице:

1) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук
2) Баишева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук
3) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
4) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
5) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук,
6) Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук,
7) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук
8) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
9) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук,
10) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
11) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
12) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
13) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук
14) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
15) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук
16) Курманова Лилия Рашидовна, Доктор экономических наук, профессор
17) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук
18) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
19) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
20) Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
21) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
22) Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
23) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
24) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
25) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук

26) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
27) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук
28) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
29) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
30) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук
31) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
32) Venelin Terziev, DSc.,PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
33) Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент
34) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
35) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
36) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук,
37) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук

3. Утвердить состав секретариата в лице:
1) Асабина Катерина Сергеева
2) Агафонова Екатерина Вячеславовна
3) Носков Олег Николаевич
4) Ганеева Гузель Венеровна
5) Тюрина Наиля Рашидовна

4. Определить следующие направления конференции

Секция 01. Физико-математические науки
Секция 02. Химические науки
Секция 03. Биологические науки
Секция 04. Геолого-минералогические науки
Секция 05. Технические науки
Секция 06. Сельскохозяйственные науки
Секция 07. Исторические науки
Секция 08. Экономические науки
Секция 09. Философские науки
Секция 10. Филологические науки
Секция 11. Юридические науки
Секция 12. Педагогические науки
Секция 13. Медицинские науки
Секция 14. Фармацевтические науки
Секция 15. Ветеринарные науки
Секция 16. Искусствоведение
Секция 17. Архитектура
Секция 18. Психологические науки
Секция 19. Социологические науки
Секция 20. Политические науки
Секция 21. Культурология
Секция 22. Науки о земле

5. В течение 5 рабочих дней после проведения конференции подготовить акт с результатами ее проведения

Директор НИЦ «Аэтерна»
к.э.н. , доцент

Сукиасян
Асатур Альбертович

АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

http://aeterna-ufa.ru
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2

АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИЕ

состоявшейся 1 марта 2017 г.

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 168 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 152 статьи.
3. Участниками конференции стали 228 делегатов из России и Казахстана.
4. Все участники получили именные сертификаты участников конференции
5. Участникам были предоставлены авторские экземпляры сборников статей Международной научно-практической конференции
6. По итогам конференции издан сборник статей, который постатейно размещен в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242-02/2014К от 7 февраля 2014г.

Директор НИЦ «Аэтерна»
к.э.н. , доцент

Сукиасян
Асатур Альбертович