ISSN 2306-9147

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ И ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

№4
ЧАСТЬ 2

2016

Журнал научных и прикладных исследований

Научно-практический журнал
№4 / 2016

Периодичность – один раз в месяц

Учредитель и издатель:
Издательство «Инфинити»

Главный редактор:
Хисматуллин Дамир Равильевич

Редакционный совет:
Д.Р. Макаров
В.С. Бикмухаметов
Э.Я. Каримов
И.Ю. Хайретдинов
К.А. Ходарцевич
С.С. Вольхина

Корректура, технический редактор:
А.А. Силиверстова

Компьютерная верстка:
В.Г. Кашапов

Опубликованные в журнале статьи отражают точку зрения автора и могут не совпадать с мнением редакции. Ответственность за достоверность информации, изложенной в статьях, несут авторы. Перепечатка материалов, опубликованных в «Журнале научных и прикладных исследований», допускается только с письменного разрешения редакции.

Контакты редакции:
Почтовый адрес: 450000, г.Уфа, а/я 1515
Адрес в Internet: www.gnpi.ru
E-mail: gnpi.public@gmail.com

© ООО «Инфинити», 2016.

ISSN 2306-9147

Тираж 500 экз. Цена свободная.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Турсунов И. И., Шихназарова Г. А. Прогнозирование и моделирование процесса оптимального планирования и управления финансовых ресурсов 5

Головань С. А. Исследование механизма льготного налогообложения благотворительной деятельности в качестве меры косвенного субсидирования социально ориентированных некоммерческих организаций 8

Джиоева И. К. Методы государственного воздействия на процессы активизации развития промышленной подсистемы Республики Южная Осетия 12

Джиоева И. К. Проблемы трансформации российского общества 18

Маркова М. М., Костромин М. В. Экономико-правовой анализ механизмов государственно-частного партнерства в Российской Федерации. Перспективы дальнейшего развития 21

Куликова Л. И., Гошунова А. В. Взаимосвязь рыночных индикаторов эффективности деятельности спортивных организаций и инвестиций в человеческий капитал 29

Аль Шаили М. Х. К вопросу о депозитной политике коммерческого банка 35

Андреева О. В., Абдрахманова Р. Г. Анализ источников финансирования предприятий строительного комплекса 38

Ташпулатова Д. О., Махмудова Н. А. Перспективы развития бухгалтерского аутсорсинга в Республике Узбекистан 43

Пронин В. В. Портфельное прогнозирование на основе робастного метода и модели ценообразования активов 46

Стёпочкина Д. С., Самедова Э. Н. Эволюционное развитие учета расчетов с дебиторами и кредиторами: от истоков до наших дней 50

Аникина Ю. С., Марушкина В. А., Чулкова Д. К. Методы прогнозирования в инновационной деятельности 55

Проценко В. С. Статистический анализ развития образования в РФ 57

Шевченко Е. Д., Гучев И. А. Актуальные проблемы коммерциализации наукоемких технологий 60

Ильинова В. В. Управление рисками в экспортной сфере 65

Толстолесова Л. А., Анай А. Состояние системы здравоохранения Республики Казахстан в условиях перехода к обязательному медицинскому страхованию 69

Резник Г. А., Булюкина К. А. Маркетинг партнерских взаимоотношений органов местного самоуправления 75

Долаева А. А. Анализ ликвидности и рентабельности на примере ООО «ТК МАСТ» 80

Найденова Л. А. Статистический анализ ожидаемой продолжительности жизни в регионах России 83

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Барановская Е. А., Гаренко А. И. Становление законодательства о государственно-частном партнерстве в России: ретроспективный анализ 86

Аксенова-Сорохтей Ю. Н., Барановская Е. А., Русанова Ю. К. Новеллы российского законодательства о государственно-частном партнерстве 90

Каючкина М. Д. Злоупотребление правом в трудовых правоотношениях: проблемы теории и практики 95

Каржов А. Д. Применение норм трудового законодательства РФ о самозащите в связи с невыплатой заработной платы 98

Алёшина А. А. Проблемы трудоустройства лиц, отбывших уголовное наказание 100

Бураева Г. А. Необоснованный отказ в приеме на работу 103

Лабазанов А. Д. Некоторые вопросы увольнения работников по основанию несоответствия занимаемой должности 105

Елисеева И. В. Законодательное регулирование и практическое значение применения специальной оценки условий труда 107

Кургина Т. В., Куценко А. В., Медведицкова А. В. Ученический договор: проблемы выполнения обязанностей работника и работодателя 110

Гаджиев А. Т., Дачаев З. Б. О некоторых аспектах регулирования деятельности по предоставлению труда работников 113

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Субботина М. В., Боева Н. Н. Словесная репрезентация мотива смерти в лирике М. Ю. Лермонтова 115

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Элтаева З. Ш. Методы и приемы работы над типичными речевыми ошибками у младших школьников в разных видах речевой деятельности на уроках английского языка 119

БИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Горбунов Д. В., Самсонов И. Н., Курманов И. Г. Влияние производственного шума на параметры сердечно-сосудистой системы 121

Гавриленко Т. В., Горбунов Д. В., Алиев Н. Ш. Хаотическая динамика электромиограмм в ответ на различные виды нагрузки 125

МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ

Иванов С. В., Морозова А. А., Алиева Л. З. Приоритет электронных сигарет в сравнении с табакокурением 128

Шевченко Я. Н., Амосова С. А. Влияние минерализации воды Джанкойского и Сакского районов на патологию мочекаменной болезни 130

Якубов М. С., Шихназарова Г. А., Турсунов И. И. Системный анализ дифференцированного влияния питания матери на перинатальное развитие ребёнка 133

ФИЗИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ НАУКИ

Пастухова О. В. Оценка показателей надежности изделий по цензурированным выборкам 136

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

Тишина О. С. Долой апокалипсис. Мысль Солнечной системы будет развиваться 140

Исраилов Р. В., Хопёрский В. С., Щукин С. А., Абрамова Е. Я. Органические наполнители при компостировании 143

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОПТИМАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Турсунов Ислом Исмонжонович
ассистент кафедры «Информационных технологии»

Шихназарова Гузал Алишеровна
ассистент кафедры «Основы информатики»

Ташкентский университет информационных технологий

Аннотация. *В данной статье рассматривается моделирование процесса планирования и управления финансовыми ресурсами предприятия. Разработаны алгоритмы и программные средства, позволяющие получать прогнозные показатели суммы прибыли, и на его основе получать оптимальные значения величины оборотных средств, которые могут быть выпущены на рынок.*

Ключевые слова: *планирование, управление, ресурсы предприятия, величины оборотных средств, модуль расчета выровненных значений, модуль расчета прогнозных показателей.*

Процесс управления финансовыми ресурсами является актуальной задачей для любого предприятия. От правильного распределения финансовых ресурсов зависит успешность развития всего предприятия в целом. Сегодня менеджерами высшего и среднего звена применяются различные аналитические информационные системы для оценки качества и стратегического планирования развития предприятия. Такие системы позволяют оценить количество ресурсов, необходимых для получения выручки. При этом необходимо учитывать, что предприятие должно развиваться монотонно, поэтапно, постепенно увеличивая свою прибыль.

Для моделирования процессов планирования и управления ресурсами предприятия необходимо решить следующие задачи:

1. Выделить основные характеристики и свойства, необходимые для построения модели информационной системы объекта исследования (процесс управления финансовыми ресурсами предприятия);
2. На основе выделенных характеристик и свойств, построить математическую модель информационной системы процесса управления финансовыми ресурсами предприятия;
3. Разработать алгоритм решения задачи процесса управления финансовыми ресурсами предприятия на основе метода корреляционно-регрессионного анализа, опирающегося на зависимость величины среднего остатка оборотных средств к сумме выручки от реализации продукции;
4. На основе разработанного алгоритма привести компьютерную реализацию решения задачи процесса управления финансовыми ресурсами предприятия;
5. Реализовать комплекс программных средств информационной системы, автоматизирующий процесс расчета и прогноза управления финансовыми ресурсами предприятия.

Основной задачей является автоматизация процесса расчета и прогноза управления финансовыми ресурсами предприятия на основе метода корреляционно-регрессионного анализа, базирующаяся на зависимости величины среднего остатка оборотных средств к сумме выручки от реализации продукции.

Управление предприятием основывается на его финансовом положении и конкурентоспособности. Финансовое положение предприятия, его платежеспособность и ликвидность находятся в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. Рост неплатежей затрудняет ритмичную деятельность предприятия и ведет к увеличению дебиторской задолженности. В тоже время излишнее отвлечение средств в производственные запасы, незавершенное производство,

готовую продукцию приводит к омертвлению ресурсов и неэффективному использованию оборотного капитала. Коэффициент загрузки средств в обороте представляет собой отношение среднего остатка оборотных средств к сумме выручки от реализации продукции[1].

Для решения задачи процесса планирования и управления финансовыми ресурсами предприятия выберем следующие основные входные характеристики:

1) период времени (не менее 10 лет);

2) величину оборотных средств предприятия;

3) сумму выручки за указанный период на каждый год.

Период времени должен представлять собой наблюдаемые данные и число наблюдений должно быть не менее чем 10 лет. За результативный фактор Y примем величину оборотных средств предприятия, а за фактор X – сумму его выручки за каждый год наблюдаемого периода.

Выявляя зависимость величины оборотных средств предприятия от суммы выручки получаем выровненные значения результативного признака Y_x. Данные выровненные значения показывают к каким результатам должно было стремится предприятия для поддержания экономического роста. То есть, значение Y (величина оборотных средств) не должно быть меньше значения Y_x (выровненные значения величины оборотных средств). Если величина оборотных средств Y больше или равна выровненному значению величины оборотных средств Y_x, то это говорит о равноускоренном росте процесса развития предприятия. Если же величина оборотных средств Y меньше выровненного значения величины оборотных средств Y_x, то на предприятии идет процесс снижения темпов роста развития предприятия. Для вычисления прогнозных показателей необходимо вычислить среднее значение процента увеличения фактора X (сумма выручки предприятия) за период наблюдаемых лет. Затем для каждого последующего года рассчитываем значения факторов X и, применяя полиномиальную функцию регрессии, получаем значение значения Y_x (выровненные значения величины оборотных средств).

Для решения процесса планирования и управления финансовыми ресурсами предприятия будем искать зависимости величины оборотных средств от суммы выручки с помощью полиномиальной функции.

Полиномиальную зависимость Y от X будем описывать параболой, в данном случае, параболой второго порядка, уравнение которой имеет следующий вид:

$$Y_x = b_0 + b_1 x + b_2 x^2 \quad (1)$$

где b_0, b_1, b_2 – параметры функции регрессии, которые должны быть найдены.

Общепринятым решением подобных задач является так называемый метод наименьших квадратов (МНК), при котором требование наилучшего согласования кривой $Y_x = b_0 + b_1 x + b_2 x^2$ и экспериментальных точек сводится к тому, чтобы сумма квадратов отклонений экспериментальных точек от сглаживающей кривой обращалась в минимум. Метод наименьших квадратов имеет перед другими методами сглаживания существенные преимущества, а именно, он приводит к сравнительно простому математическому способу определения параметров b_0, b_1, b_2.

Решаем данное уравнение, используя метод наименьших квадратов.

Из математического анализа известно, что минимум функции находится в точке, где производная этой функции равна нуля. Наша функция Y_x зависит от трех параметров и не может быть отрицательной, так как под суммой выражение в квадрате. Найдем частные производные от Y_x по b_0, b_1, b_2 и приравняем каждую из них к нулю. Получим три уравнения, которые должны быть решены совместно:

Введем обозначения:

$$\sum_{i=1}^{n} x = S1, \sum_{i=1}^{n} x^2 = S2, \sum_{i=1}^{n} x^3 = S3, \sum_{i=1}^{n} x^4 = S4$$
$$\sum_{i=1}^{n} y = Sy0, \sum_{i=1}^{n} xy = Sy1, \sum_{i=1}^{n} x^2 y = Sy2 \quad (2)$$

где n – количество наблюдений. В нашем случае, количество наблюдаемых лет.

Подставив в уравнение (1) коэффициенты регрессии b_0, b_1, b_2, получим выровненные значения величины оборотных средств в зависимости от суммы выручки (Y_x).

Для расчета прогнозных показателей воспользуемся формулой

$$X_{n+1} = \frac{X_n - X_1}{n} + X_n$$

где X_{n+1} – выручка за последующий год, X_n – выручка за последний год наблюдения, X_1 – выручка за первый год наблюдения, n – количество лет наблюдений. Подставляя в уравнение (1) новые значения получаем выровненное значение величины оборотных средств Y_x+1 для фактора $X+1$, которое для предприятия лучше всего выпустить в оборот рынка.

Управляющий блок включает в себя информационный модуль и управляющий модуль, который напрямую взаимодействует с расчетным блоком.

Расчетный блок включает глобальные модули расчета взаимосвязи величины оборотных средств от суммы выручки, а также вычисление прогнозных показателей выручки предприятия и их величин оборотных средств, оформленные в виде процедур и функций, а также модули типов и констант,

входных параметров и оформления результатов расчета.

Расчетный блок представлен двумя основными глобальными модулями:

- Модуль расчета выровненных значений величины оборотных средств от суммы выручки предприятия с применением полиноминальной функции, описанной параболой второго порядка;

- Модуль расчета прогнозных показателей выручки предприятия и их величин оборотных средств.

При традиционной разработке программного обеспечения система разбивается на модули на основе основной функциональности.

Модуль – функционально законченный фрагмент программы, оформленный в виде отдельного файла с исходным кодом или поименованной непрерывной её части (например, Активный Оберон), предназначенный для использования в других программах. Модули позволяют разбивать сложные задачи на более мелкие в соответствии с принципом модульности. Обычно проектируются таким образом, чтобы предоставлять программистам удобную для многократного использования функциональность (интерфейс) в виде набора функций, классов, констант.

Модули могут объединяться в пакеты и, далее, в библиотеки. Удобство использования модульной архитектуры заключается в возможности обновления (замены) модуля, без необходимости изменения остальной системы[2].

Таким образом, можно сказать, что разработанный алгоритм и построенные на его основе программные средства помогают не только анализировать, но и получать прогнозные показатели суммы прибыли, и на его основе получать оптимальные значения величины оборотных средств, которые могут быть выпущены на рынок■

Список литературы

1. Балабанов И.Т., «Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта», 2002 г.
2. Модуль [Электронный ресурс] // Материал из Википедии — свободной энциклопедии: https://ru.wikipedia.org/wiki расчета и наглядного представления зависимости величины оборотных средств от суммы выручки предприятия.

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ЛЬГОТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЧЕСТВЕ МЕРЫ КОСВЕННОГО СУБСИДИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Головань Софья Андреевна
аспирант
факультет налогов и таможенного дела
Байкальский Государственный Университет

Аннотация. *В статье анализируется использованиемеханизма льготного налогообложения благотворительной деятельности коммерческих организаций в качестве меры косвенного субсидирования социально ориентированных некоммерческих организаций.*

Ключевые слова: *льготное налогообложение; благотворительная деятельность; социально ориентированные некоммерческие организации.*

Рассматривая налоговые льготы и освобождения в качестве мер стимулирования той или иной области, сферы деятельности или поддержки определенного класса неизменно возникает вопрос о возможности использования альтернативных инструментов. Говоря о финансировании социально ориентированных организаций при помощи средств частных пожертвований, этот вопрос остается все так же актуальным. В качестве поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций многими субъектами Российской Федерации приняты соответствующие нормативные акты, регулирующие выделение средств из бюджета на поддержку социально ориентированных некоммерческих организаций. А значит, существует альтернативный источник решения поставленных задач.

В последние годы в Российской Федерации отчетливо просматривается тенденции к повышению заинтересованности государства в развитии гражданского общества, повышению уровня доверия во всех его формах правления, как населения по отношению к государству и власти, так и во взаимоотношениях между бизнесом и властью. Одним из важных шагов на пути к развитию гражданского общества, по мнению некоторых экономистов основополагающими, является ускоренное развитие социально ориентированных некоммерческих организаций. По мнению ректора ВШЭ В. Кузьминова «распределение социальных услуг исключительно через бюджетные учреждения приводит к низкому их качеству» [15]. О необходимости разработки принципиально новой схемы взаимоотношений между государством и сектором некоммерческих организаций высказался также президент РФ В.В. Путин на форуме активных граждан «Сообщество» в ноябре 2015г. «Речь идет о том, что в России появятся некоммерческие организации, которые будут на постоянной основе выполнять функции партнеров государства в социальной сфере. До сих пор государство давало некоммерческим организациям только гранты, то есть краткосрочную финансовую помощь для выполнения определенной задачи. Теперь же деньги будут выделяться не на отдельные проекты, а на работу организации в целом»[13].

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» среди прочего встречаются следующие положения относительно развития сектора социально ориентированных некоммерческих организаций[1]:

- создание прозрачной и конкурентной системы государственной поддержки негосударственных некоммерческих организаций, оказывающих социальные услуги населению
- сокращение административных барьеров в сфере деятельности негосударственных некоммерческих организаций
- введение налоговых льгот для негосударственных некоммерческих организаций

В целом комплексная система разработки мер государственного содействия межсекторного сотрудничества просматривается, по мнению ряда авторов с 2009 года [7; с.152.] Возросшая заинтересованность в поиске дополнительных источников финансирования социального и общественно значимого секторов, говорит о необходимости использования финансовых ресурсов более рациональным образом. Так в постановлении Правительства Российской Федерации от 23 августа 2011 г. № 713 «О предоставлении поддержки социально ориен-

тированным некоммерческим организациям» говорится о предоставлении субсидий субъектам Российской Федерации для оказания на конкурсной основе финансовой поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям [2].

В то же время автор Малинина Т.А. в данном случае приводит следующие сравнительные характеристики прямых бюджетных расходов и использования налоговых льгот на схожие направления[5; с.16.]:

1) «информация о налоговых льготах и о прямых расходах по-разному отражается в бюджетной документации, отличается также доступность такой информации для общества»;

2) «предоставление субсидий и трансфертов через налоговую систему администрируется налоговыми органами»;

3) «затраты на администрирование прямых расходов более прозрачны, чем затраты на администрирование налоговых льгот, так как обычно отражаются в бюджетах ведомств, осуществляющих ту или иную программу; напротив, не существует специальных правил учета затрат на администрирование налоговых льгот, такие затраты не отражаются в том числе в бюджете налоговой службы»;

4) «годовой отчетный период накладывает определенные ограничения на форму предоставления налоговых льгот (налоговым законодательством, как правило, предусмотрен годовой период для определения налоговых обязательств)»

Однако, канадский исследователь Дэвид Дафф считает, что именно использование налоговых льгот для благотворителей в качестве косвенного субсидирования социально ориентированных (общественно полезных в зарубежной практике) некоммерческих организаций является более эффективным способом по сравнению с прямыми бюджетными расходами[9; с. 57]

Принимая во внимание тот факт, что благотворительность является тем, что экономисты называют «нормальные блага», можно утверждать, что спрос на них будет увеличиваться по мере снижения цены.Таким образом, налоговые стимулы будут способствовать увеличению благотворительных расходов, следовательно, обеспечивают косвенное субсидирование некоммерческого сектора социальной направленности через налоговые стимулы[12]. Для того чтобы оценить достоинства этого аргумента, необходимо изучить первоначальные обоснования субсидирования социально ориентированных некоммерческих организаций и причины, почему косвенные субсидии, поставляемые в виде налоговых льгот, могут быть предпочтительнее прямых субсидий в форме финансовой помощи или предоставления грантов. Среди экономистов сектор социально ориентированных некоммерческих организаций, как правило, рассматривается в качестве поставщика общественных товаров и услуг, основными характеристиками которого являются[10; с.4-5]:

1. неконкурентоспособность в потреблении, что означает ситуацию, при которой использование какого-либо блага одним человеком не исключает возможность использования его одновременно другими людьми.

2. затрудненное отстранение от использования, что означает факт невозможности отстранить людей от использования блага, даже если они отказываются платить за него.

Экономическая теория предполагает, что частные рынки способствуют избыточному предложению товаров и услуг, использование которых возможно одновременно многими людьми, но при этом существует возможность отстранить от использования тех, кто не платит за товар или услугу. Справедливо и обратное утверждение, что частным рынкам гораздо выгоднее способствовать снижению предложения товаров и услуг, отстранить от использования которых не очень просто или невозможно. В любом случае, решение этих «несовершенств рынка» является одним из основных экономических обоснований для существования общественного сектора, который обеспечивает эти общественные товары и услуги, непосредственно распределяя свои расходы между отдельными бенефициарами через налоги и другие платежи[11; с.50].В дополнение к государственному сектору, сектор социально ориентированных некоммерческих организаций представляет собой еще один ответ на существование «несовершенств рынка», охватывая огромное количество услуг, таких как образование, культура, религия. Можно сказать, что некоммерческий сектор социальной направленности имеет явные преимущества над более широким государственным сектором в предоставлении сочетания товаров и услуг, которые являются более совместимыми с требованиями многообразного общества.

Некоммерческий сектор социальной направленности также является более инновационным и ориентированным на улучшение сервиса, чем традиционный государственный, что может обеспечить более эффективную доставку некоторых общественных товаров и услуг до конечного потребителя.Наконец, его наличие уменьшает финансовое бремя государственного сектора, освобождая его от обеспечения общества некоторыми благами и услугами, что помогает эффективнее выполнять важные функции перераспределения, распределения и стабилизации бюджета. В то же время было бы неправильно идеализировать роль социально ориентированных некоммерческих организаций в поставке общественных товаров и услуг, хотя аргументы показывают, что они могут играть важную роль в этой области, тем не менее, получая финансовую поддержку от более широкого государственного сектора. В той степени, что социально ориентированные некоммерческие организации оказывают общественные блага и услуги, их можно рассматривать в качестве поддержки общих государственных мероприятий при недостаточном финансировании.

Если предположить, что государственные субсидии для социально ориентированных некоммерческих организаций экономически оправданы, не обязательно следует вывод, что эти субсидии должны быть в виде налоговых льгот, направленных на лиц, делающих пожертвования в благотворительные организации, а не прямых субсидий для самих организаций.Так критики налоговых стимулов для благотворительных расходов выдвигают два возражения против косвенных субсидий в качестве способа обеспечения финансовой поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций. Во-первых, по их мнению, налоговые льготы не являются самым эффективным способом субсидировать социально ориентированные некоммерческие организации с точки зрения превышения недополученных налоговых доходов над объемом произведенных благотворительных взносов. Во-вторых, можно заметить, что налоговые расходы, связанные с финансированием сектора социально ориентированных некоммерческих организаций, менее подвержены рациональности, управляемости, подотчетности и прозрачности по сравнению с прямым финансированием.

Несмотря на эти возражения, сильны и противоположные мнения, которые говорят о необходимости приоритетного использования налоговых стимулов по сравнению с прямым финансированием социально ориентированных некоммерческих организаций в силу различных социальных и культурных факторов, присущих именно этой области. Экономическая эффективность налоговых стимулов для благотворительных взносов, в отличие от прямых государственных субсидий, зависит от степени, в которой общая сумма благотворительных расходов увеличивается в ответ на снижение их чистой стоимости для благотворителя после уплаты налогов в результате стимулирующей политики, что экономисты описывают как "ценовая эластичность пожертвований».[10].Экономисты пытались получить надежные оценки ценовой эластичности благотворительной деятельности в течение последних тридцати лет. Хотя ранние исследования сообщили об относительно низкой эластичности, сообщая, что налоговые стимулы являются неэффективным средством субсидирования социально ориентированных некоммерческих организаций, последующие исследования сообщили большую эластичность, предполагая, что налоговые стимулы могут быть экономически эффективным способом.

Еще одним возражением против налоговых льгот в качестве способа субсидирования социально ориентированных некоммерческих организаций является то, что налоговые расходы не попадают под обычные критерии, применяемые для правительственных расходов, в том числе рационального распределения ресурсов среди конкурирующих приоритетов, контроль над общей суммой расходов, ответственность за эти расходы перед избирателями, прозрачности целей. Тем не менее, отличительной особенностью благотворительной деятельности является возможность самим выбирать направления пожертвований, через которые они будут субсидировать общественные мероприятия. В той степени, что эти косвенные субсидии позволяют оказывать поддержку без согласия политического большинства они, как правило, предпочтительнее, в продвижении инноваций, по сравнению с традиционным государственным сектором. Действительно, в отсутствие законодателя, который может выделить все государственные расходы наиболее рациональным и эффективным способом, часто не существует лучшей основы для поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций, чем решения благотворителей, пусть даже часто с иррациональной составляющей.В результате, даже если налоговые стимулы для благотворительных расходов - менее эффективный метод субсидирования социально ориентированных организаций, чем прямые государственные субсидии, есть веские основания в пользу использования налоговых льгот на более широкой политической основе, чем ныне существующая.

Относительно отечественной практики использования механизма льготного налогообложения в качестве косвенного субсидирования социально значимых направлений государственной политики необходимо отметить, что до 1 января 2002 года, согласно утратившему силу закону РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» от 27.12.1991 №2116-1, в Российской Федерации существовала возможность учитывать благотворительные расходы организаций в объеме не более 5% (для банков и страховых организаций не более 3%) налогооблагаемой прибыли за год[6; с.8-31]. После же 2002 года и вступления в силу главы 25 Налогового кодекса РФ налоговая льготы для коммерческих организаций, участвующих в благотворительной деятельности, были отменены. Начиная с этого момента все пожертвования компании вправе осуществлять лишь за счет чистой прибыли. Так соответствующие разъяснения даны в Письме Минфина России от 12.03.06 №03-03-04/2/53. Согласно данному письму - «если фирма оказывает бесплатные услуги или безвозмездно передает свою продукцию, то расходы, которые при этом возникают, не уменьшают ее платежи в бюджет»[8].

В то же время период российской экономики во время наличия налоговой льготы для организаций-благотворителей оценивается большинством исследователей скорее как пример негативного, а именно, неэффективного использования механизма льготного налогообложения. Так в литературе того периода встречается мнение, что коммерческие организации редко мотивированы на совершение пожертвований фактом наличия льготного налогообложения вследствие низкого уровня доверия к налоговой системе в целом. Наличие льготы рассматривалось скорее допол-

нением к другим мотивам благотворительной деятельности, а не фактором ее стимулирующим[4; с.144].По мнению Н.М Загорулько, О.Б Казакова и М.С Потапенко: «Развитие правовых основ благотворительности предполагает, с одной стороны, совершенствование действующего законодательства с точки зрения ликвидации существующих противоречий и разночтений, с другой стороны, его расширение и дополнение с целью создания условий развития новых форм корпоративной филантропии»[3; с.87].

В качестве основных моментов ими выделяются, в том числе, такие пункты как:

- обеспечение согласованности всех основных нормативно-правовых актов, регулирующих благотворительную деятельность, с целью исключения разночтений и уточнения базовых категорий благотворительности (определение благотворительной деятельности, направления использования благотворительных ресурсов, статус участников благотворительности);
- введение статуса квалифицированного получателя, т.е. выделение как самостоятельную категорию организации, безвозмездная передача средств которым квалифицируется как благотворительная деятельность;
- определение вида пожертвований, которые могут быть исключены из налогооблагаемой базы;
- определение объема средств, подлежащих списанию;
- определение бухгалтерских проводок и порядка отчетности.

Вопрос относительно получателей благотворительной помощи, пожертвования которым дают право на получение льготы, представляет еще большую трудность. В то же время обращение президента В.В. Путина к Федеральному Собранию в 2015 году помогает определить круг возможных получателей, если бы льгота была введена. «В частности, он предложил установить специальный правовой статус «некоммерческая организация — исполнитель общественно полезных услуг» и предоставить ряд льгот и преференций для некоммерческих организаций, которые зарекомендовали себя как безупречные партнеры государства. Предлагается направлять до 10% средств региональных и муниципальных социальных программ, чтобы они могли участвовать в оказании социальных услуг, финансируемых за счет бюджета»[14].Так можно предположить, что те некоммерческие организации, которые и войдут в перечень «исполнителей общественно полезных услуг», а также будут признаны, с одной стороны, партнерами государства, с другой стороны, могли бы быть теми получателями благотворительной помощи со стороны коммерческих структур, дающей право на налоговую льготу■

Список литературы

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134 (дата обращения 20.06.2015).
2. Постановление Правительства РФ № 713 от 23 августа 2011г."О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям" [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.rg.ru/2011/09/02/podderjka-dok.html (дата обращения 15.05.2015).
3. Загорулько Н. М. Экономическая мотивация корпоративной благотворительности в Российской Федерации / Н. М. Загорулько,О. Б. Казаков, М. С. Потапенко. – СПб.: Изд-во НИ Новикова, 2004. – 329 с.
4. Кляйнеберг М. Некоммерческие общественные организации в российском секторе социального обеспечения // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2000. – Т. 3. – №. 1. – С. 144-165.
5. Малинина Т. А. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика/Т.А. Малинина. – М.: Ин-т Гайдара, 2010. – 212 с.
6. Шекова Е. Л. Экономика и менеджмент некоммерческих организаций / Е. Л. Шекова. – СПб.: «Лань», 2004. – 243 с.
7. Шмулевич Е. О., Беневоленский В. Б. Государственная поддержка социально ориентированных НКО: зарубежный опыт // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2013. – №. 3. –С.150-175.
8. Эльмира Багаутдинова. Благотворительность и налоги // Деловое обозрение. – 2007. – № 6 (113) [электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.uldelo.ru/Node/1352 (дата обращения 10.10.2015).
9. Duff David G. Tax Treatment of Charitable Contributions in Canada: Theory, Practice, and Reform / David G. Duff // *Osgoode Hall Law Journal*– 2004. – № 1(42). – С.1-72.
10. K. Scharf, B.Cherniavsky, R. Hogg, Tax Incentives for Charities in Canada // Working Paper No. CPRN 03, Ottawa: Canadian Policy Research Networks. – 1997 –С. 1-50.
11. Musgrave R. A. Public finance in theory and practice / R. A. Musgrave, P. B. Musgrave, R. M. Bird. – Mcgraw-Hill College, 1989. – 664 с.
12. Taussig M. K. Economic aspects of the personal income tax treatment of charitable contributions //National Tax Journal. – 1967. – Т. 20. – №. 1. – С. 1-19.
13. Кремль переведет часть НКО на постоянное госфинансирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rbc.ru/politics/05/11/2015/563a0d0d9a794713470f47f7 (дата обращения 05.11.2015).
14. Общественная палата выделила 6 тыс. «самых полезных» НКО [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://izvestia.ru/news/598149 (дата обращения 10.12.2015).
15. Ректор ВШЭ Ярослав Кузьминов выступил на 25-летии Института экономической политики им. Егора Гайдара [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.ug.ru/news/16598 (дата обращения 25.10.2015)

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПРОЦЕССЫ АКТИВИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОДСИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ ЮЖНАЯ ОСЕТИЯ

Джиоева Ирина Константиновна
доцент кафедры экономической теории

Цаликова В.К.
студентка экономического факультета

Северо-Кавказского горно-металлургического института

Аннотация. *В статье рассматриваются основные задачи экономического развития РЮО. Автор считает, что государственное регулирование процессов развития промышленности должно представлять собой институциональный и многоуровневый характер воздействия на деятельность всех предприятий в соответствии с избранными государством целями и принципами. В связи с этим предлагается организационно-экономический механизм развития промышленной подсистемы наоснове программно-целевого метода*

Ключевые слова: *государственное управление; цели и принципы; развитие промышленности; организационно-экономический механизм; программно-целевой метод*

Для начала рассмотрения основных стратегических компонентов преодоления трансформационного спада в экономике Южной Осетии, необходимо осознать тот факт, что республика является независимым государством и этот факт требует иного – государственного мышления, выстраивания новых государственных подходов.

Вместе с тем, методы и инструментарий активизации развития промышленности депрессивного региона в целом недостаточно разработаны. Предлагается вариант классификации методов и инструментов активизации развития промышленной подсистемы депрессивного региона на основе программно-целевого метода. Методы государственного воздействия на процессы активизации развития промышленной подсистемы являются во многом ведущими, так как в условиях депрессивности региона методы рыночного воздействия оказываются ослабленными. Отсюда следует, что государственное регулирование процессов развития промышленности должно представлять собой институциональный и многоуровневый характер воздействия на деятельность всех предприятий в соответствии с избранными государством целями и принципами.

Государственные методы воздействия на развитие промышленности проявляют себя на разных уровнях: на макро уровне (без учета региональной специфики); на уровне конкретного региона; на уровне отрасли или вида деятельности; на локальном уровне. В рамках государственного регулирования процессами развития промышленности могут применяться самые разнообразные механизмы:

– улучшение институциональной среды, благоприятной для осуществления модернизации промышленности и формирование институтов конкуренции, восприимчивости инноваций, применения интеллектуальной собственности и т. д.

– законодательные и нормативно-правовые акты в форме общего законодательства, обязательного для всех участников процесса модернизации; или в форме специализированных и ведомственных нормативно-правовых актов по отдельным отраслям, ведомствам или корпоративным образованиям;

– административные механизмы, включающие многообразные формы регулирования: распределение полномочий, ответственности, требования, указания, запреты, разрешения, нормы и правила и т.п.;

– финансовые механизмы, которые могут включать, например, финансирование заказа приоритетной продукции (госзаказ), долгосрочное или льготное кредитование, льготное налогообложение в части платежей в бюджеты всех уровней.

– организационный механизм – создание новых форм хозяйствования, комплекса особых отношений в производстве, порядок выполнения работ, обеспечение взаимодействия федеральных и республиканских органов управления в процессе совершенствования промышленности;

– социальные механизмы, предусматривающие решение социальных задач, вызываемых процессами осуществления изменений в промышленности.

– по степени плановой основы активизация раз-

вития промышленности может быть: на основе стратегического плана; на основе долговременных планов; на основе текущих планов; на основе программ, проектов и бизнес-планов; осуществляемая без плана;

– по степени научной новизны процесс активизации развития промышленности может быть: на основе нового научного открытия или изобретения; на основе нового способа применения уже известных научных достижений; не имеющий какой-либо научной новизны;

– по глубине проводимых изменений в объектах промышленности процессы активизации имеют характер: глубокой (полной) модернизации (приводящей к существенному изменению структуры предприятия, отрасли, всей промышленности), комплексных изменений (охватывающих все элементы промышленности); отдельных и частичных изменений (как изменения в отдельных предприятиях, видах деятельности);

Практика многих стран выявила некий стандартный набор методов промышленной политики в депрессивных регионах, которые различаются по содержанию и характеру воздействия на объект.

Информационные методы – обеспечение хозяйствующих субъектов систематизированными, научно обоснованными данными об окружающей социально-экономической среде, конъюнктуре, рынках, что позволяет принимать более эффективные производственные и коммерческие решения. Доступ к информации должен быть высокоорганизован и равнодоступен всем заинтересованным лицам.

Ресурсные (затратные) методы – это методы непосредственного воздействия, наиболее результативные в тактическом промежутке времени стратегии; их еще называют обеспечивающими, поскольку они основаны на предоставлении предприятиям воспроизводственных ресурсов для решения задач промышленного развития. Конкретные формы применения ресурсных методов многообразны.

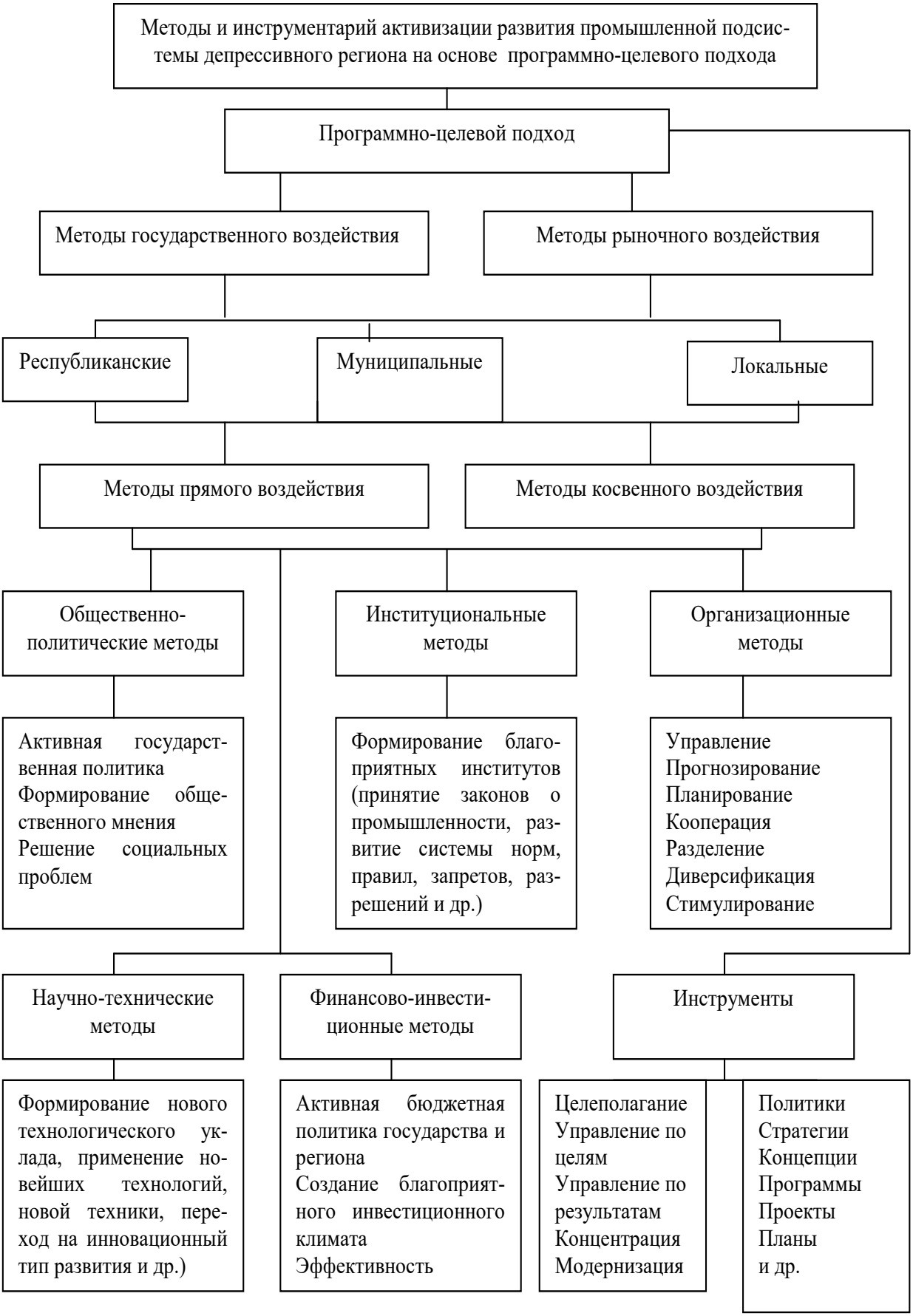


Рис.1 *Развития промышленной подсистемы депрессивного региона на основе программно-целевого метода*

Прежде всего, они основаны на системе государственных заказов и закупок, с адресным субсидированием и кредитованием, с налоговыми льготами и страхованием рисков. В качестве базового приоритета индустриальной политики должно выступать эффективное использование естественных преимуществ республики, в первую, очередь потенциала природных ресурсов. Запасы природных ресурсов, приграничное положение Южной Осетии, должны служить базой для индустриальной политики.

Институциональные методы – направлены на формирование организационно-экономической среды, адекватной рыночным принципам и задачам промышленной политики, распространение общего для всех агентов рынка правового и хозяйственного порядка.

В сущности на протяжении всего периода рыночных реформ главным вопросом политики экономических трансформаций был и остается *вопрос о характере институциональной среды:* о типе и структуре собственности, о взаимоотношениях государства и частных предприятий, о характере и возможностях предпринимательства, о правовых нормах, защищающих владение, распоряжение и пользование богатством, о вытекающих из всего этого *формах власти* в стране.[1.с.65]

Сложность существующего положения промышленных предприятий заключается во многом в определенном несоответствии между глубиной рыночных изменений в обществе и во многом устаревшими организационно-экономическими механизмами (ОЭМ) предприятий промышленности, которые отличаются разбалансированностью интересов собственников, менеджмента и наемных работников, характером принимаемых управленческих решений, затратным характером производства конечного продукта.

Эффективность и конкурентоспособность предприятий промышленности во многом определяется состоянием и особенностями всех их подсистем, в том числе и организационно-экономическим механизмом [1.С. 323]

В современных условиях определяющим (базовым) элементом любого организационного или экономического механизма управления сложной иерархической системой служат отношения собственности.[2с.235] Стало классическим определение организационно-экономической системы как сложной взаимозависимой совокупности элементов – организационно, экономически, а иногда и технологически связанных между собой подсистем более низкого уровня(рис.2). Причем, конечный результат деятельности каждого звена (или элемента) системы более низкого уровня служит начальным ресурсом для системы более высокого ранга.[3]

Любой организационно-экономический механизм есть определенная совокупность или последовательность экономических явлений.

На уровне предприятий необходимо решить следующие задачи:

- разработать и обеспечить функционирование механизма поиска новых идей, изобретений и разработок;

- создать благоприятные условия внутри предприятия, которые будут мотивировать работников к творческому труду и инновационной деятельности;

- обеспечить эффективный трансфер новых знаний, технологических разработок, опытных образцов от одной стадии инновационного процесса к последующей;

- планировать и вести мониторинг внутрифирменной инновационной деятельности;

- содействовать всестороннему функциональному взаимодействию участников инновационного процесса.

Систематизация организационно-экономического механизма показала, что при управлении инновационной деятельностью предприятия должны быть задействованы следующие рычаги экономического механизма: увеличение заработной платы работников предприятия; увеличение дохода предприятия; появление новых рабочих мест; таможенные тарифы; налоговые преференции; мотивация.[5 с. 92]

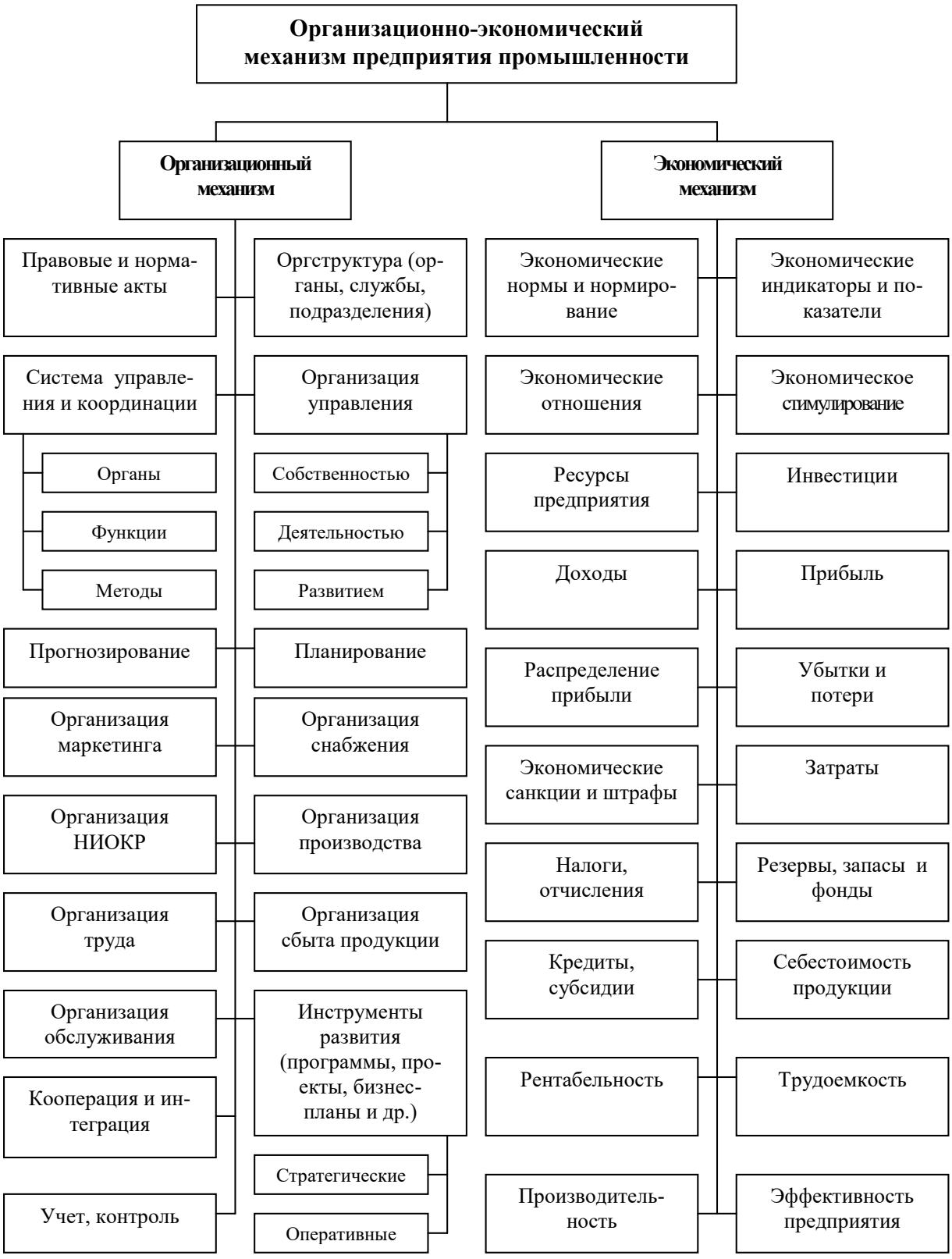


Рис.2 *Организационно-экономический механизм предприятия промышленности*

Эффективность промышленной политики связана с поиском вариантов оптимальной структуры промышленности, складывающейся из инвестиционных проектов, из приоритетов государства и других условий экономической среды. Они обусловливают реальные процессы в регионе, которые в конечном итоге приводят к тем или иным последствиям, оцениваемым системой критериев устойчивости экономики.

Параллельно с осуществлением мероприятий неотложного характера следует осуществить меры по созданию необходимой базы для структурных преобразований в экономике по формированию рыночного пространства. В сложившихся в республике условиях необходимо ориентироваться на многообразие форм собственности: государственную, коллективную, частную, смешанную. Необходимо провести приватизацию мелких предприятий в следующих отраслях экономики: розничной торговле, общественном питании, бытовом обслуживания. Приватизацию нужно проводить на конкурсной основе, под жестким государственным контролем.

Однако, учитывая объемы и глубину кризисных явлений, охвативших Южную Осетию, достижение поставленных задач потребует больших усилий. Для этого необходимо проведение активной целенаправленной структурной политики, которая сумеет придать реформированию экономики Южной Осетии управляемый характер. В структурной перестройке важен процесс адаптации, особенность которой состоит в том, что он проходит в условиях спада производства. Переход к этапу реформирования экономики обусловлен созданием необходимых материально технических и финансовых предпосылок, требуется повышение эффективности использования природно-климатического потенциала Республики Южная Осетия, распространение ресурсосберегающих технологий. Приоритетами структурной политики на данном этапе являются развитие электроэнергетики; развитие строительного комплекса; широкое и эффективное использование природных ресурсов, в том числе рудных и нерудных полезных ископаемых, минеральных вод; улучшение и развитие коммуникационных сетей, автодорог■

Список литературы

1. Кушлин В. Институциональная среда инновационной модернизации // Экономист. - 2011. - N 11. - С.65-73. Инновации и конкурентоспособность предприятий / под ред. В.В.Титова. - Новосибирск: ИЭОПП СО РАН. – 2010. – 323с.

2. Попадюк Т.Г. Оценка потенциала конкурентоспособности промышленности // Вопросы статистики. – 2009. – № 10. – С.80-84.

3. Федорович В.О. Состав и структура организационно-экономического механизма управления собственностью крупных промышленных корпоративных образований // Сибирская Финансовая Школа http://www.masters.donntu.edu.ua/2008/fem/parvina/library/st5.htm

4. Кульман А. Экономические механизмы: Пер. с фр.; под общ. ред. Н.И. Хрусталевой. М.: Прогресс; Универс, 1993. 92 с.

ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Джиоева Ирина Константиновна
доцент кафедры экономической теории

Цаликова В.К.
студентка экономического факультета

Северо-Кавказского горно-металлургического института

Аннотация. *В статье рассматриваются проблемы рыночной трансформации в постсоветском пространстве, способствующая возникновению множество концепций, отражавших трансформации экономических и социальных структур, которые подвергаются глубокой научной разработке в экономической теории.*

Ключевые слова: *этапы трансформации, экономическая система, социальные структуры, радикальная рыночная либерализация.*

В середине XX в. произошел перелом в основных процессах развития человечества. Завершилась эпоха гигантских мировых войн и тяжелейших кризисов, кровопролитных революций и гражданских войн, фашистских диктатур и массовых репрессий. Новые экономические, социальные и политические условия потребовали принципиально новых подходов и теорий. Одно за другим гибнут учения, отражавшие закономерности прошлого. Одновременно вторая половина XX в. породила множество концепций, отражавших трансформации экономических и социальных структур.

Центром тяготения этих концепций стала идея научно-технической революции, принятая экономистами обеих сталкивавшихся систем. Ее развитие отделило друг от друга три относительно устойчивые функциональные структуры: 1) индустриальное общество начала века; 2) общество массового потребления 60-х гг.; 3) информационное общество конца XX века.

Первый этап, охватывавший 50–70-е годы, был связан с ослаблением тоталитаризма и падением «железного занавеса», ростом благосостояния населения, повышением уровня образования и распространением средств массовой информации. В совокупности все эти обстоятельства повлияли на перемены в моделях поведения людей. Однако изменения распространялись неравномерно, модернизация шла «послойно»: латентное разрушение традиционного общества затрагивало, прежде всего, жителей мегаполисов, а затем, видоизменяясь, распространялось от центра к периферии.

Второй этап трансформации относят к 80-м годам, когда – в «эпоху перестройки и гласности» – быстро разрушались идеологические устои советского общества, постепенно стало «разрешено все, что не запрещено». Это вместе с принятием законов о кооперации и малом предпринимательстве положило начало формированию новых моделей экономического поведения, которые, однако, не получили массового распространения.

Третий этап трансформации связан с началом реформ 1992 г., с либеральным проектом, которому не дано было осуществиться в задуманном виде. Началу реформ сопутствовала уверенность в том, что рынок является универсальным механизмом, обеспечивающим эффективность экономики и, как следствие, рост благосостояния населения. В этот период практически не осознавалось, что позитивные изменения в сфере экономики теснейшим образом связаны с изменениями в способах социально-экономического поведения. Государство, а не индивидуальные усилия, по-прежнему рассматривалось как главное условие жизненного благополучия.

В России с начала 90 гг. XX в. имели место активные и глубокие трансформационные процессы. Трансформационные преобразования централизованно-управляемой экономической системы в рыночную охватывали все сферы общественных отношений. В этих условиях происходило сущностное обновление сферы производственных отношений; включающих в себя и институциональную систему. Последняя, в свою очередь, характеризуется тесной взаимосвязью со всей системой общественных отношений.

Современный трансформационный процесс затрагивает глубинные,сущностные характеристики российского общества, к числу которыхотносится его социальная структура. Трансформация этой структурыможет служить обобщающим индикатором глубины и социальнойнаправленности проводимых реформ.[2]

В связи с этим современный этап развития российской экономики создает предпосылки научного переосмысления ряда теоретических конструкций, составляющих базу эффективного

приложения экономических знаний на практике. Практические проблемы, возникающие в ходе рыночной трансформации, подвергаются глубокой научной разработке в экономической теории. Следовательно, означенные проблемы образуют достаточное методологическое основание для теоретической оценки происходящей институционализации в постсоветском пространстве рыночных отношений, а также создают, в свою очередь, устойчивую теоретическую базу для принятия практических решений с целью повышения эффективности строительства и оформления качественно новых производственных отношений.

Неизбежность длительного продолжения трансформационных процессов, причиной которых послужила радикальная рыночная либерализация, обусловлена самим ходом общественной жизни в нашей стране. В связи с этим проблема трансформации российского общества вполне объективно продолжает оставаться центральной темой широкого круга исследований. Последовательность изучения проблем движения социально-экономических систем связаны с определенными достижениями в экономической науке:

– с возникновением новых теоретических идей, выдвижением новых аргументов в подтверждение уже известных;

– с появлением новых данных, выявляющих некоторые новые тенденции или опровергающих те тенденции, которые раньше казались неопровержимыми, развитием методологической базы для решения новых проблем макроэкономического развития.[3]

Как известно трансформация социально-экономических систем охватывает и механизм движения экономических систем, и изменение тенденций и направлений их развития. Следовательно, теории трансформации должны включать не только традиционно причисляемые к ним и имеющие общее название теории трансформации, но также и теории, рассматривающие проблемы моделирования, прогнозирования экономического развития стран, исследующие механизмы развития хозяйств. К ним должны быть присовокуплены и практически все известные истории экономической мысли теории, решающие проблемы классификации общественных систем, тенденций их развития созданные в разные исторические периоды.

Все эти категории (движение, развитие, трансформация) – не синонимы и хотя они отражают один процесс, но каждая при этом имеет свое специфическое содержание и выражает конкретное отношение. Самое общее представление об изменениях, которые претерпевает экономическая система, о характере ее существования, дает понятие «движение системы». Движение –одно из основных свойств экономической системы. Как и любое движение, оно может характеризоваться скоростью, направлением, иметь свой характер такого перемещения, и означает некоторое изменение системы в пространстве и во времени, выражаемое в количественных и качественных характеристиках. Изменяются ее элементы (их количество и качество, т.е. свойства), структура, внутренние и внешние связи системы, свойства самой системы, ее цели, трансформируются специфические свойства. Оно (движение) отражает любое ее изменение (перемещение) вне зависимости от характера этого процесса, в любой момент и без ограничений по его продолжительности. В процессе движения система претерпевает различные изменения не только прогрессивные, но и регрессивные, переживает периоды ее роста и деградации вплоть до полного уничтожения системы. Все изменения системы можно рассматривать как ее движение в пространстве и во времени. С точки зрения этих параметров системы это непрерывный процесс. Но теоретически он может рассматриваться двойственно: и как непрерывный и как дискретный процесс.

Основываясь на представлениях о движении, попробуем уточнить определение категории «трансформация». Трансформация – движение, описываемое изменением определенных характеристик макроэкономической системы, имеющее дополнительные ограничения по интенсивности, глубине, длительности и прочих процессов. Это – одна из форм движения, некоторая сторона движения системы во времени и в экономическом пространстве. Но необходимо еще ответить на вопросы о сроках, длительности, непрерывности этого процесса, качественных характеристиках и др.

Обратимся к трактовкам трансформации у различных авторов. Они неоднозначны не только с точки зрения выражения этой категории в терминах разных экономических концепций, но и с точки зрения вкладываемого в них содержания.

В работе А.В. Бузгалина «Трансформационная экономика России» в качестве социально-экономического строя признается тот, при котором происходит качественное превращение одной основы в иную. [1]Б. Шаванс, анализируя вопрос о постсоциалистической трансформации, отмечает «характерную роль институциональной базы – этого с очевидностью неоднородного конгломерата ...политической системы и режима собственности» и утверждает, что «трансформация предполагает радикальные изменения именно в формах» «политического режима, форм собственности, механизмов координации».[4] Эта формулировка понятия трансформации в терминах институциональной теории дает представление о ней как о дискретном процессе качественных преобразований системы.

К настоящему времени накоплен немалый опыт исследования трансформационных преобразований социально-экономических систем. [1] Однако в большинстве специальных источников отсутствует анализ содержания понятия трансформации, его точного терминологического определения. В основном объектом исследования являются разнообразные изменения, происходящие в обществе, при этом в качестве синонимов могут использо-

ваться понятия «трансформация», «изменение», «преобразование» и др. По нашему мнению, движения социально-экономических систем разнообразны по своему качеству, разные вариации этих движений могут иметь обособленные причины и результаты. Следовательно, при обозначении их названий необходим специфический подход, который позволил бы наиболее достоверно отразить сущность происходящих в действительности процессов■

Список литературы

1. Трансформационная экономика России: учеб. пособие / под ред. *А.В. Бузгалина.*– М.: Финансы и статистика, 2006. – 616 с.
2. Заславская Т.И., / Трансформация социальной структуры российского общества // http://ecsocman.hse.ru/data/510/694/1219/003.ZASLAVSKAIA.pdf 29.03.2016
3. *Любимцева С.В.* Трансформация экономических систем – М.:Экономисть, 2003. С. 12.
4. *Шеванс Б.* Эволюционный путь от социализма // Вопросы экономики 1999. № 6. с. 6–7.

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО – ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ

Маркова Мария Михайловна
Костромин Михаил Валерьевич
Магистрант 2 курса
Очной формы обучения
ФГБОУ ВПО «УрГЭУ»

Введение:

Тема социального партнерства и ответственности бизнеса перед обществом в последнее время стала особенно актуальной.

Экономика и юридическая наука вкладывают в это понятие примерно одинаковый смысл и определяют социальное партнерство как систему взаимоотношений между работниками, работодателями, органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленную на обеспечение согласованности их интересов по вопросам регулирования отношений трудовой жизнедеятельности и социально-политических взаимодействий. Современная действительность позволяет рассматривать социальное партнерство шире, как систему взаимодействия относительно независимых социальных сил, опирающуюся на переговоры и обеспечивающую поиск взаимно приемлемых и сбалансированных по интересам решений в регулировании трудовых и иных социально-экономических отношений, что помогает относительно успешно предотвращать перерастание социальных конфликтов в конфронтацию. Долговременной основой института социального партнерства выступает ценностно-нормативная система общества, определяемая четкостью, осознанностью групповых интересов, отражаемых в программах, заявлениях, декларациях, требованиях. Особое место в социальном партнерстве занимают общенациональные и глобальные проблемы – ресурсная, продовольственная, энергетическая, безопасность, демографическая и экологическая.

Актуальность:

Отношения социального партнерства и ответственности бизнеса возникли естественным образом и основаны на том, что любая экономическая деятельность вне социума просто невозможна. Бизнес вынужден взаимодействовать с государственными органами и иными публичными субъектами как институтами, созданными обществом, отражающих его потребности и осуществляющих свою деятельность исключительно в интересах общества.

Не решение бизнесом своевременно вопросов занятости, роста заработанной платы, развития социальной сферы, жилищного строительства, медицинского обслуживания работников влечет увеличение соответствующих государственных расходов, что неизбежно увеличивает в перспективе налоговую нагрузку на самих субъектов экономической деятельности. Сбалансировать этот рост можно либо сокращением расходов бюджета, либо увеличением фискальной нагрузки на бизнес, в связи с чемнеизбежно поднимается вопрос о необходимости создания системы социальных инвестиций. Оной из форм таких инвестиций является государственно-частное партнерство (Далее –ГЧП). Участвуя в проектах ГЧП одновременно с решением социальных вопросов перед бизнесом открываются безграничные перспективы реализации экономических проектов в отраслях которые традиционно относились к государственному сектору экономики, таких как транспорт, энергетика, коммунальная сфера, образование и здравоохранение, те сферы в к которых не велика доходность, однако присутствует стабильный спрос на данного вида товары, работы, услуги и почти отсутствует конкуренция, что сулит хорошие перспективы.

Возрос и интерес к механизмам государственно-частного партнерства (ГЧП) со стороны государства. Это обусловлено в первую очередь кризисными явлениями в экономике и потребностью в инфраструктурных инвестициях в условиях низкой эффективности использования бюджетных-средств при финансировании инфраструктурных расходов и усиливающихся бюджетных ограничений. Государственный сектор экономики в России традиционно занимается финансированием значительной доли инфраструктурных услуг. Стоит обратить внимание на то, что спрос на инвестиции что в начале 2000-х годов, когда доходы от экспорта нефти позволили накопить значительные золотовалютные резервы, что сейчас в условиях кризиса, все время оставался неудовлетворенным. Это заставило правительства искать новые

методы и способы привлечения инвестиций и одновременно увеличить эффективность производства и предоставления инфраструктурных услуг. Государственно-частное партнерство (ГЧП) в данном случае стало прекрасным средством для государства, позволяющий увеличить объем инвестиций в инфраструктуру и увеличить их эффективность. И государство начинает пользоваться этим средством все чаще.

Статистика:

Согласно результатам исследования приведенного на сайте Центра развития государственно-частного партнерства созданного при торгово-промышленной палате РФ «Рейтинг регионов ГЧП»развитие государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации в 2013 г. достигло следующих показателей: на разной стадии реализации в РФ находился 131 инвестиционный проект. Общий объем привлеченныхчастных инвестиций в проекты ГЧП составлял 913,4 млрд. руб. На март 2015г. реализовывалось уже 586 проектов с объемом частных инвестиций 2002,9 млрд. руб.

Свердловская область в 2014 г. занимала 4-е место из 89 регионов по оценке потенциала для привлечения частных инвестиций в проекты государственно-частного партнерства. По данным указанного рейтинга, на начало 2014 г. в Уральском федеральном округе насчитывалось11 проектов ГЧП; меньшее количество проектов отмечено только в Южном, Северо-Кавказском и Дальневосточном федеральных округах. На стадии реализации и управления в УФО находится 6 проектов с объемом частных инвестиций 46 770 159 тыс. р.В Свердловской области на стадии реализации находятся 4 проекта с общим объемоминвестиций 92 517,5 млн. р., из них два проекта относятся к энергетической отрасли,один – к транспортной, один – к сфере здравоохранения. Согласно рейтингу ситуация на март 2015г. стала немного хуже, Свердловская область в рейтинге потеряла 4 позиции и находится на 8 месте с 56076,5 млн.р. частных инвестиций, но тем не менее осталась в группе лидеров по уровню развития ГЧП. Ухудшение рейтинга Свердловской области произошло в связи со снижением количества инвестиций и с введением качественной оценки нормативно-правовых актов, посредством экспертных коэффициентов, произошло снижение расчетного уровня развития ГЧП. Тем не менее, в нашем регионе нельзя не отметить первый опыт заключения контракта жизненного цикла в рамках Федерального закона № 44-ФЗ «О федеральной контрактной системе» и Постановления Правительства России № 1087 «О случаях заключения контрактов жизненного цикла»» и Постановления Правительства № 1087 на объекты системы уличного освещения в городе Нижний Тагил. [1]

Таким образом, современные реалии отечественной экономики и деятельности субъектов хозяйствования привели к альянсу бизнеса и государства и фактическому возникновению института ГЧП.

Экономико-правовой анализ механизмов государственно – частного партнерства:

Современная трактовка и определение сущности государственно-частного партнерствасложились в результате осмысления значительного опыта применения даннойформы взаимодействия частного и государственного секторов за рубежом, а такжеобширных теоретических исследований отечественных ученых. Современная экономическая наука определяет ГЧП как «долгосрочный, ограниченный конкретными временными рамками, институциональный союз государства и бизнеса в целях реализации социально значимых проектовпод контролем общества на условиях взаимовыгодности и прозрачности отношенийдля всех держателей интереса (стейкхолдеров) партнерства» . Потенциальныеучастники могут быть вовлечены в такое партнерство для реализации конкретныхпроектов, по мере завершения которых партнеры могут меняться. Приведенное вышеопределение может рассматриваться как широкая трактовка ГЧП. Необходимо подчеркнуть, что государственно-частное партнерство – это не самостоятельный объект государственной политики, а инструмент развитияобщественной инфраструктуры с привлечением именно внебюджетных источников финансирования.

Таким образом, в узком понимании, ГЧП – это инвестиционный механизм для совместногофинансирования инфраструктурных проектов государством и бизнесом. С законодательным закреплением указанного механизма в национальной правовой системе ГЧП становится также институтом права, который в перспективе,возможно станет подотраслью предпринимательского права.

Нормативное (законодательное) определение ГЧП будет приведено ниже.Предлагаю обратиться к законодательству РФ и проанализировать становление и дальнейшее развитие в современном Российском законодательства правовых норм, регулирующих отношения в области ГЧП.

Конструкция Гражданского кодекса РФ принятого в середине 90-х годов прошлого века позволяла реализовывать механизмы ГЧП только в форме договоров аренды государственного или муниципального имущества с включением в них инвестиционных обязательств. Заключение и реализация долгосрочных договоров аренды государственного и муниципального имущества,стала первой формой реализации ГЧП в которых капитальные вложения осуществляются за счет средств частного инвестора-арендатора. Однако существующая модель аренды с перекосом прав в пользу арендодателя не давала возможности извлекать какую либо выгоду кроме непосредственно плодов, в условиях отсутствия механизмов государственной регистрации прав (напомню Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ "О государственной реги-

[1]URL: http://pppcenter.ru/analitika/reiting.html

страции прав на недвижимое имущество и сделок с ним" фактически заработал лишь к 2001г. когда была создана единая система органов формирующих единый Реестр прав) фактически не давала никаких гарантий инвесторам , также не позволяла получать во владение и пользование изъятые и ограниченные в обороте объекты казенного имущества.

Первые попытки определить все условия взаимодействия бизнеса и власти в сфере ГЧП и закрепить их в российском законодательстве были вскоре и выразились в появлении первой ласточки - Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 N 39-ФЗ. Данный закон был предтечей, основной его целью было определить правовые и экономические основы инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, на территории Российской Федерации, а также установить гарантии равной защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, независимо от форм собственности.

Кроме большого количества понятий и определений, закон положил основу заключения так называемых инвестиционных контрактов, в т.ч. с публичными субъектами в лице органов государственной власти и местного самоуправления. Закон фактически закрепил право долевой собственности субъектов инвестиционной деятельности на объект инвестиционной деятельности, строительство которого осуществляется с привлечением внебюджетных источников финансирования на земельном участке, находящемся в государственной или муниципальной собственности, по договору, заключенному с органом государственной власти, органом местного самоуправления, государственным или муниципальным учреждением либо унитарным предприятием. Закон предписывал распределять площади соответствующего объекта инвестиционной деятельности между сторонами данного договора, признавал их долевой собственностью сторон данного договора в т.ч. до момента государственной регистрации права собственности на этот объект в соответствии с ФЗ от 21 июля 1997 года N 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним", с учетом распределения долей, предусмотренного данным договором.

Субъектами инвестиционной деятельности были признаны все участники инвестиционного договора как то инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица. Инвесторы осуществляют капитальные вложения на территории Российской Федерации с использованием собственных и (или) привлеченных средств в соответствии с законодательством Российской Федерации. Инвесторами с т.з. названного закона могут быть как физические и юридические лица, так и создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц, государственные органы, органы местного самоуправления, а также иностранные субъекты предпринимательской деятельности (далее - иностранные инвесторы).

На Федеральные органы государственной власти , органы государственной власти субъектов РФ и муниципалитеты для регулирования инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, фактически были наложены обязательства :

1) создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, путем:

-совершенствования системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений;

-установления субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера;

-защиты интересов инвесторов;

-предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, не противоречащих законодательству Российской Федерации;

-расширения использования средств населения и иных внебюджетных источников финансирования жилищного строительства и строительства объектов социально-культурного назначения;

-создания и развития сети информационно-аналитических центров, осуществляющих регулярное проведение рейтингов и публикацию рейтинговых оценок субъектов инвестиционной деятельности;

-принятия антимонопольных мер;

-расширения возможностей использования залогов при осуществлении кредитования;

-развития финансового лизинга в Российской Федерации;

-создания возможностей формирования субъектами инвестиционной деятельности собственных инвестиционных фондов;

2) прямое участие государства в инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, путем:

-разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых Российской Федерацией совместно с иностранными государствами, а также инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета;

-ежегодного формирования федеральной адресной инвестиционной программы на очередной финансовый год и плановый период, утверждаемой федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере инвестиционной деятельности, и ее реализации в порядке, установленном Правительством Российской Федерации;

-проведения экспертизы инвестиционных проектов в соответствии с законодательством Российской Федерации;

-выпуска облигационных займов, гарантированных целевых займов;

-вовлечения в инвестиционный процесс временно приостановленных и законсервированных строек и объектов, находящихся в государственной собственности;

-предоставления концессий российским и иностранным инвесторам по итогам торгов (аукционов и конкурсов) в соответствии с законодательством Российской Федерации.

-разработки, утверждения и осуществления межмуниципальных инвестиционных проектов и инвестиционных проектов на объекты государственной собственности субъектов Российской Федерации, финансируемых за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации;

-предоставление на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации (Порядок предоставления государственных гарантий за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации определяется законами соответствующих субъектов Российской Федерации).

Статьей 15 указанного закона были определены государственные гарантии прав субъектов инвестиционной деятельности, в частности всем субъектам инвестиционной деятельности независимо от форм собственности было гарантировано:

-обеспечение равных прав при осуществлении инвестиционной деятельности;

-гласность в обсуждении инвестиционных проектов;

-право обжаловать в суд решения и действия (бездействие) органов государственной власти, органов местного самоуправления и их должностных лиц;

-защиту капитальных вложений, запрета национализации инвестиций и результатов инвестиционной деятельности (в исключительных случаях и только при условии предварительного и равноценного возмещения государством убытков, причиненных субъектам инвестиционной деятельности, в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Гражданским кодексом Российской Федерации);

-налоговые преференции и иммунитет от увеличения совокупной налоговой нагрузки на деятельность инвестора по реализации приоритетного инвестиционного проекта на территории Российской Федерации по сравнению с совокупной налоговой нагрузкой и режимом, действовавшими в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации на день начала финансирования приоритетного инвестиционного проекта (такие новые федеральные законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации, а также изменения и дополнения, вносимые в действующие федеральные законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации, не применяются в течение сроков окупаемости инвестиционного проекта, в отношении инвестора, осуществляющего приоритетный инвестиционный проект, при условии, что он реализует проект и товары, ввозимые в Российскую Федерацию инвестором, используются целевым назначением для реализации приоритетного инвестиционного проекта.)

-установления вышеуказанных сроков окупаемости инвестиционного проекта до 7 лет;

- страхования капитальных вложений.

Т.е. данный закон впервыеустановил механизмы правовой защиты интересов инвесторов, у них впервые появились права и возможность их защищать, что безусловно повысило доверие инвесторов к реализации проектов ГЧП.

Следующей вехой в развитии института ГЧП в России стало принятие Федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

В ст. 3 указанного закона было закреплено легальное определение концессионного соглашения. Это соглашение, по которому одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением) (объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионногосоглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением,права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

Из приведенного определения можно выделить экономическую суть концессионного соглашения, которая состоит в обязательстве концессионера за свой счёт создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением недвижимое имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать концеденту: государству или муниципальному образованию. Также концессионер может осуществлять деятельность, связанную с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, что весьма актуально для концессионных соглашений в традиционно государственном секторе экономики, в отношении объектов и имущественных комплексов которые ограничены в обороте и могут принадлежать только государству или муниципальным образованиям (например в сфере ЖКХ, транспорта, здравоохранения и т.п.). Концессионные соглашения стали третьей правовой формой реализации ГЧП в России.

Важным нововведением явилось используемое в Федеральном законе «О концессионных соглашениях» понятие реконструкции объекта концессионного соглашения, к каковой относятся мероприятия по его переустройству на основе внедрения новых технологий, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены морально устаревшего и физически изношенного оборудования новым более производительным оборудованием, изменению технологического или функционального назначения объекта концессионного соглашения или егоотдельных частей, иные мероприятия по улучшениюхарактеристик и эксплуатационных свойств объектаконцессионного соглашения.

При осуществлении деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, концессионеру гарантируется защита его прав и законных интересов в соответствии с Конституцией Российской Федерации, международными договорами Российской Федерации, настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации. Концессионер имеет право на возмещение убытков, причиненных ему в результате незаконных действий (бездействия) государственных органов, органов местного самоуправления или должностных лиц этих органов, в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации.

Статьей 20 указанного федерального закона был введен интересный компенсационный механизм. В случае, если принятые федеральные законы и (или) иные нормативные правовые акты Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления приводят к увеличению совокупной налоговой нагрузки на концессионера или ухудшению положения концессионера таким образом, что он в значительной степени лишается того, на что был вправе рассчитывать при заключении концессионного соглашения, в том числе устанавливают режим запретов и ограничений в отношении концессионера, ухудшающих его положение по сравнению с режимом, действовавшим в соответствии с нормативными правовыми актами Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, концедент обязан принять меры, обеспечивающие окупаемость инвестиций концессионера и получение им валовой выручки (дохода от реализации производимых товаров, выполнения работ, оказания услуг по регулируемым ценам (тарифам) в объеме не менее объема, изначально определенного концессионным соглашением. В качестве мер, обеспечивающих окупаемость инвестиций концессионера и получение им валовой выручки (дохода от реализации производимых товаров, выполнения работ, оказания услуг по регулируемым ценам (тарифам) в объеме не менее объема, изначально определенного концессионным соглашением, концедент вправе увеличить размер платы концедента по концессионному соглашению, срок концессионного соглашения с согласия концессионера, размер принимаемых на себя концедентом расходов на создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения, а также предоставить концессионеру дополнительные государственные или муниципальные гарантии. Требования к качеству и потребительским свойствам объекта концессионного соглашения изменению не подлежат. Предусмотренные положениями настоящей нормы обязательства концедента по принятию мер, обеспечивающих получение концессионером валовой выручки (дохода от реализации производимых товаров, выполнения работ, оказания услуг по регулируемым ценам (тарифам), не распространяются на случаи изменения, корректировки цен (тарифов) концессионера за недостижение концессионером установленных концессионным соглашением плановых значений показателей надежности, качества, энергетической эффективности объектов централизованных систем горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения, плановых значений показателей надежности и энергетической эффективности объектов теплоснабжения.

Впервые законом введена процедура оценки предложений по использованию предметов концессии и заключенияконцессионных соглашений на конкурсной основе с претендентом, который предложил лучшие условия.

Тем не менее,указанная форма реализации ГЧП не сильно расширила возможности частного бизнеса в сфере ГЧП, инвесторы не готовы были вкладывать именно в инфраструктурную модернизацию, поскольку не становились собственниками, их интересовали только плоды и продукции. Статья 12 закона устанавливала ответственность концессионера за качество объекта концессионного соглашения, за допущенное при создании и (или) реконструкции объекта концессионного соглашения нарушение требований, установленных концессионным соглашением, и (или) требований технических регламентов, проектной документации, иных обязательных требований к качеству созданного и (или) реконструированного объекта концессионного соглашения.

В случае, если допущено нарушение требований к объекту концессии, концедент вправе был потребовать от концессионера безвозмездного устранения такого нарушения в установленный концедентом разумный срок либо возмещения причиненных убытков в случае, если нарушение указанных требований не было устранено в установленный концедентом разумный срок или является существенным. Данная ответственность устанавливалась на срок до пяти лет. Фактически же недостижение целей концессии не влекло подобной ответственности, и заканчивалось расторжением концессионного соглашения.

Наконец 13.07.2015 N 224-ФЗ был принят Федеральный закон "О государственно-частном

партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации".

Нормы указанного закона вступили в силу с 1 января 2016г. Основной целью Федерального закона от 13.07.2015 N 224-ФЗ "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (далее - Закон о ГЧП) является создание публичной инфраструктуры, позволяющей российским юридическим лицам принимать участие в реализации государственных и муниципальных проектов, причем новых.В статье 3 указанного закона дано легальное определение : государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство - юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества;

соглашение о государственно-частном партнерстве, соглашение о муниципально-частном партнерстве (далее также - соглашение) - гражданско-правовой договор между публичным партнером и частным партнером, заключенный на срок не менее чем три года в порядке и на условиях, которые установлены настоящим Федеральным законом. Согласно статьи 12 закона по соглашению частный партнер обязуется создать полностью или частично за счет собственных либо привлеченных средств являющиеся объектом соглашения, технологически связанные между собой недвижимое имущество и (или) недвижимое имущество и движимое имущество, осуществлять эксплуатацию и (или) техническое обслуживание такого имущества, а публичный партнер обязуется предоставить частному партнеру права владения и пользования им для осуществления указанной в соглашении деятельности и обеспечить возникновение права собственности частного партнера на объект соглашения при условии соблюдения требований, предусмотренных настоящим Федеральным законом и соглашением

Экономический смысл ГЧП заключается в том, что субъекты предпринимательской деятельности (юридические лица и индивидуальные предприниматели) вправе создавать различные объекты (как правило, недвижимые), в которых нуждается публичный партнер (РФ, субъект федерации, муниципальное образование).Создание таких объектов осуществляется за счет собственных средств частных партнеров или средств третьих лиц, которые ими привлекаются. При этом после создания объекта частный партнер получает право на его использование или владение в течение определенного времени, при определенных условиях и право собственности, т.е. право на распоряжение объектом, а собственником объекта инвестиций обычно остается публичный субъект – партнер. Наконец то на законодательном уровне была реализована успешно применяемая за границей модель взаимоотношений государства и частного бизнеса в области реализации инвестиционных проектор, именуемая форфейтингом.

За границей проекты ГЧП реализуются исключительно при помощи механизма форфейтинга, когда публичный субъект (государство) создает условия и дает финансовые гарантии исполнения принимаемых на себя инвесторами денежных обязательств, тем самым разделяя с инвесторами и риски, и финансовую ответственность, а инвесторы получают серьезный и эффективный механизм обеспечения по кредитам, позволяя привлекать их на более выгодных условиях .

Итак, что нового предусмотрено названным законом?

Государство обрело возможность получать финансирование государственных проектов, тем самым избежав сложностей с недофинансированием из государственного бюджета.

Кроме того, государство может делегировать часть своих обязанностей частным партнерам, например с инициативой реализации ГЧП и содержаниеминвестиционного проекта.

Такой подход позволит улучшить качество оказания публичных услуг населению, а также будет создана необходимая конкуренция между инвесторами, что позволит привлечь инвестиции на наиболее выгодных условиях уже для государства.

Частные инвесторы могут при этом рассчитывать на получение во владение и в пользование объектов, созданных ими в результате исполнения соглашения с публичным партнером, и тем самым осуществить возврат инвестиций.

Несмотря на схему форфейтинга, закон предусмотрел таки возможность перехода права собственности на объект к частному партнеру при определенных условиях. И в этом отличие нашей модели ГЧП. Лишь в случае, если объем финансирования создания объекта соглашения публичным партнером и рыночная стоимость движимого и (или) недвижимого имущества, передаваемого публичным партнером частному партнеру по соглашению, либо рыночная стоимость передаваемых прав на такое имущество (в случае, если соглашением не предусматривается возникновение права собственности частного партнера на такое имущество) в совокупности превышают объем финансирования создания таких объектов частным партнером, обязательным элементом соответству-

ющего соглашения является обязательство частного партнера передать объект соглашения о государственно-частном партнерстве в собственность публичного партнера по истечении определенного соглашением срока, но не позднее дня прекращения соглашения.

Статьей 9 Закона установлена обязательная предварительная экспертиза и оценка эффективности проекта. Порядок проведения уполномоченным органом оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества в соответствии с критериями и показателями, предусмотренными законом, а также методика оценки эффективности проекта устанавливается Правительством Российской Федерации.

Только при наличии положительного заключения по оценке эффективности принимается решение о реализации проекта. На основании решения о реализации проекта публичный партнер в срок, не превышающий ста восьмидесяти дней со дня принятия данного решения, обеспечивает организацию и проведение конкурса на право заключения соглашения.

Законо ГЧП может оказать положительное влияние на проекты, требующие существенных финансовых затрат, в частности в области здравоохранения, образования, физкультуры, ЖКХ, транспорта, т.е. отраслях экономики, за которую традиционно отвечает государство.

В заключение отметим, что некоторые положения Закона о ГЧП носят бланкетный и отсылочный характер, поэтому, безусловно, потребуются подзаконные акты, которыми будут конкретизироваться и регулироваться порядок и условия применения Закона о ГЧП.

На данный момент требуется установление порядка оценки эффективности реализации проекта, порядка контроля за реализацией проекта и регламента проведения конкурсов и заключения соглашения по результатам завершения таких конкурсов. Отсутствует судебная практика по реализации данного закона. Но в целом закон можно назвать емким и целостным. Появился общий кодифицированный нормативный правовой акт универсального применения регулирующий вопросы реализации проектов в области ГЧП, который вобрал в себя положительный опыт ранее изданных нормативных актов, а также передовой зарубежный опыт.

Заключение:

Таким образом, до недавнего времени в России механизм государственно- частного партнерства находится на низкой стадии зрелости, что, с одной стороны, говорит обольшом потенциале его использования , а с другой – о необходимости осуществления серьезной целенаправленной работы по развитию этого механизма и дальнейшего совершенствования законодательного регулирования возникающих отношений, особенно в условиях кризиса и ограниченности ресурсов. Текущее состояние российского рынка ГЧП может рассматриваться как особо перспективное. С принятием Федерального закона от 13.07.2015 N 224-ФЗ "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" открылись новые перспективы в развитии указанного механизма в современных экономических реалиях. До появления указанного федерального закона единственной формой реализации ГЧП была концессия (аренда), возможность применения которой регулировалась ФЗ «О концессионных соглашениях»от 21.07.2005 № 115-ФЗ, но, во-первых в рамках указанной схемы новые объекты как правило не создаются и говорить об инвестициях в концессии можно лишь условно, используются лишь существующие объекты публичной инфраструктуры, инвесторы лишь эксплуатируют их за свой счет, поддерживают в надлежащем состоянии. Во-вторых, экономический результат любой концессии - лишь извлечение плодов и доходов от использования объектов инфраструктуры и их раздел участниками концессии. В-третьих, концессия является квази институтом, по сути это разновидность обычной аренды оплата за которую осуществляется плодами и продукцией, полученными в результате использования предмета концессионного соглашения.

На современномэтапе развития государственно-частное партнерство, как форма взаимодействия власти и бизнеса, позиционируется исключительно как реализация общественно значимыхинфраструктурных проектов.

Считаю что условия для развития механизмов ГЧП в России созданы, они заключаются в обеспечении реальной защиты прав инвесторов, защиты частных инвестиций, наличии компенсационных механизмов и гарантий со стороны государства, с тем чтобы в равной степени делить риски с инвесторами, валютной стабильности, стабильностицен, эффективной и независимой системы правосудия и политической преемственности.

Принципы ГЧП заложенные в основу закона о ГЧП, а именно:

- открытость и доступность информации о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве, за исключением сведений, составляющих государственную тайну и иную охраняемую законом тайну;

-обеспечение конкуренции;

-отсутствие дискриминации, равноправие сторон соглашения и равенство их перед законом;

-добросовестное исполнение сторонами соглашения обязательств по соглашению;

-справедливое распределение рисков и обязательств между сторонами соглашения;

-свобода заключения соглашения, должны соблюдаться неукоснительно.

Только в этом случае деятельность по развитию механизмаГЧП и использование его для достижения целей экономического развития страны будут давать максимальный эффект.

Хочу отметить, что существующее законодательство о ГЧП необходимо развивать и в дальнейшем, но не в сторону ограничения прав частных партнеров, и увеличения прав публичных партнеров, как например с введением контрактов жизненного цикла – в соответствии с Федеральным законом от "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд". Необходимо вносить изменения в бюджетное законодательство в направлении более детального раскрытия информации о строках расходования бюджетных средств по проектам ГЧП, финансируемых с участием бюджета, а также проведение обязательного аудита и раскрытие информации иными субъектами, участвующими в реализации проектов ГЧП. Распорядители бюджетных средств должны рассматривать каждый инвестиционный проект с точки зрения эффективности,причем рассчитывать этот показатель с учетом всех альтернативных форм финансирования.

Необходимо совершенствовать и вводить в силу реальные механизмы защиты инвестиций, а также честное распределение рисков между инвесторами и публичными субъектами, характерное для проектов ГЧП реализуемых за границей.

На мой взгляд, обеспечение эффективности механизма ГЧП возможно при условии выделения его из совокупности экономических инструментов инвестиционнойполитики и рассмотрения сферы ГЧП в качестве обособленного объекта управленияв процессе целенаправленного развития государственно-частного партнерства какформы взаимодействия власти и бизнеса. В этом направлении предстоит в дальнейшем развивать законодательство о ГЧП■

Список литературы

1. Варнавский, В. Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросыметодологии [Электронный ресурс] // Институт экономики РАН: [сайт].URL: http://www.inecon.ru/tmp/Varnavskiy.pdf (дата обращения: 11.11.2009).
2. Кабашкин, В. А. Государственно-частное партнерство как экономическаяконцепция : [материалы семинара Развитие государственно-частного партнерства в Российской Федерации] [Электронный ресурс] // Внешэкономбанк : [сайт]. URL: http://www.veb.ru/common/img/uploaded/files/ppp/c0912. kabashkin1.pdf (дата обращения: 15.12.2009).
3. Ткаченко И.Н., Евсеева М.В. Исследование институциональных особенностей формирования и развития механизмов эффективного партнерства государства и бизнеса в стейкхолдерской модели корпоративного управления: микроэкономический и региональный аспект. Формирование системы мониторинга развития государственно-частного партнерства (на примере промышленного комплекса) Вестник УРГЭУ №2 (58) 2015
4. Чегринцева Н.С., Государственно-частное партнерство как объект корпоративного управления // Современные технологии управления. ISSN 2226-9339. — №11 (35). Номер статьи: 3507.: (сайт) URLhttp://sovman.ru/article/3507/
5. Алымов С.В. Стратегия инвестиционного развития нефтегазового комплекса России // ГИАБ. 2009. №11.
6. Ключникова Я. А. Правовое регулирование концессионного соглашения как формы государственно-частного партнерства в сфере ЖКХ //Бизнес в законе. №3.2012г./
7. Яковенко Г.В., Боронников Д.А., Номоконов А.Н., Яковенко А.Г. Проблемы государственно-частного партнерства в области промышленности Российской Федерации // Известия МГТУ «МАМИ» №1(13). 2012г.
8. Шабанов А. Статья: ГЧП: новые возможности государства //"ЭЖ-Юрист", 2015, N 48 //
9. Алпатов А.А., Пушкин А.В., Джапаридзе Р.М. Государственно-частное партнерство: механизмы реализации // М.: Альпина Паблишерз, 2010.
10. Городов О.А. Понятие, элементы и отраслевая принадлежность концессионного соглашения по праву России // Публично-частное партнерство в муниципальной сфере: германский и российский опыт / под ред. Е. Гриценко, Г. Манссена, А. Химмельрайха. М.: Инфотропик Медиа, 2014.
11. Попондопуло В.Ф. Концессионное соглашение - правовая форма государственно-частного партнерства // Правоведение. 2008. N 4.
12. Салихов Х.М.Развитие государственно-частного партнерства в России. Законодательные аспекты Журнал // "Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование" Номер 3 (40), Октябрь 2009г.
13. Чегринцева Н.С. Государственно-частное партнерство как объект корпоративного управления// Современные технологии управления. ISSN 2226-9339. — №11 (35). Номер статьи: 3507. Дата публикации: 2013-11-08 . Сайт: http://sovman.ru/article/3507/

ВЗАИМОСВЯЗЬ РЫНОЧНЫХ ИНДИКАТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Куликова Лидия Ивановна
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансового учета

Гошунова Анна Валерьевна
к.э.н., ассистент кафедры финансового учета

Казанский федеральный университет

Спорт больших достижений, или профессиональный спорт, - это серьезная отрасль экономики, которая по масштабам финансовых потоков сопоставима со многими другими отраслями народного хозяйства.

В современной России, как и в других странах, спортивная сфера представляет собой весьма перспективное экономическое направление. По мнению В.А. Леднева, «спорт в последние десятилетия стал объектом рыночных отношений и может рассматриваться как самостоятельный и эффективно функционирующий институт рынка» [2, с. 4].

Спортивные организации сегодня рассматриваются не только с позиции решаемых ими турнирных задач, но и в качестве потенциального объекта инвестирования. В этой связи получение объективных и достоверных результатов экономического анализа деятельности спортивных организаций играет важную роль как для менеджеров спортивных организаций, призванных обеспечить рост инвестиционной привлекательности организации, так и для потенциальных инвесторов, заинтересованных в объективной и достоверной оценке перспектив финансово-хозяйственной деятельности спортивной организации с целью установления долгосрочного экономического сотрудничества [1, с. 50].

В данной работе мы провели исследование эффективности деятельности футбольных клубов с точки зрения потенциального инвестора, опираясь на одни из самых распространенных рыночных индикаторов, а именно: прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации (EBITDA) и рыночная стоимость акций клуба. Это сделано для того, чтобы оценить, оказывают ли влияние инвестиции в приобретение регистраций профессиональных спортсменов (инвестиции в человеческий капитал) на рыночные показатели эффективности деятельности футбольного клуба как экономического субъекта.

Исследование проводилось с помощью эконометрического пакета STATA. Объем выборки составляют данные финансовой отчетности за 2014 г. 22 иностранных футбольных клубов, чьи акции котируются на международных фондовых биржах, в том числе:

– 5 футбольных клубов из Дании, выступающих в Суперлиге (высший футбольный дивизион Дании);

- 4 футбольных клуба из Турции, выступающих в Турецкой Суперлиге (высший футбольный дивизион Турции);

– 3 футбольных клуба из Португалии, выступающих в Лиге Зон Сагриш (высший футбольный дивизион Португалии);

– 3 футбольных клубов из Италии, выступающих в итальянской Серии А (высший дивизион итальянской футбольной лиги);

– 2 футбольных клубов из Великобритании, выступающих в английской Премьер-лиге, а также в Чемпионшипе (второй по значимости дивизион, следует за Премьер-лигой);

– 2 футбольных клубов из Шотландии, выступающих в шотландской Премьер-лиге;

– по одному клубу из Франции, Германии и Швеции, выступающему соответственно в Лиге 1 (высший дивизион системы футбольных лиг Франции), Бундес Лиге (высшийфутбольный дивизион Германии) и Аллсвенскан (высший футбольный дивизион Швеции).

В качестве зависимых переменных были использованы две переменные:

- прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации (EBITDA);

- среднегодовая рыночная котировка акций футбольных клубов за 2014 г.

Независимыми переменными послужили такие показатели, как:

- совокупные доходы футбольного клуба;

- место клуба в турнирной таблице национального чемпионата;

- совокупные расходы;
- нематериальные активы (капитализируемые затраты на приобретение регистраций игроков);
- заемный капитал;
- расходы на персонал;
- среднесписочная численность персонала;
- количество очков, заработанных в национальном чемпионате по итогам сезона 2013/2014 гг.

В экономической литературе показатель EBITDA (прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации) рассматривается как универсальный финансовый показатель, с помощью которого можно оценить и сравнить финансовую эффективность компаний различных отраслей и масштабов деятельности. При анализе данного показателя нивелируются факторы размера компании, ее долговой нагрузки или применяемого налогового режима нивелируются, что позволяет акцентировать внимание только на операционных результатах и оценке текущей эффективности деятельности.

Данный показатель зачастую используется внешним потребителям информации, содержащейся в финансовой отчетности, в особенности, инвесторам.

Среднегодовая рыночная стоимость акций компании также является одним из ориентиров, который принимается в расчет при принятии решения об инвестировании денежных средств. В этой связи становится важным выявить, оказывает ли влияние размер инвестиций в человеческий капитал на колебания рыночных котировок акций профессионального футбольного клуба.

Показатели совокупных расходов, заемного капитала предположительно оказывают влияние на эффективность футбольного клуба как экономического субъекта, в то время как нематериальные активы (регистрации игроков), расходы на приобретение игроков и расходы на персонал способствуют достижению высоких спортивных результатов, которые впоследствии сказываются на финансовом благополучии клуба. Количество очков, заработанных в национальном чемпионате за спортивный сезон, напрямую отражает спортивную результативность клуба, поскольку является мерой успеха клуба в национальном чемпионате и влияет на распределение призовых доходов. Среднесписочная численность игрового состава нами использована с целью учета фактора размера клуба, возможности которого содержать длинную скамейку запасных могут отражать финансовое благосостояние клуба.

Для анализируемой выборки были вычислены описательные статистики по следующим переменным (таблица 1).

Таблица 1

Описательные характеристики основных переменных выборки, млн. евро

Наименование показателя	Обозначение показателя	Среднее значение	Минимальное значение	Максимальное значение
EBITDA, млн. евро	EBITDA	13.05091	-30.3	160.8
Совокупный доход, млн. евро	Revenue	118.3214	7.96	519.2
Операционнаяприбыль, млн. евро	OperIncome	-2.320909	-50.9	81.4
Прибыль (убыток) до налогообложения, млн. евро	IncBefTax	-7.876364	51.57	48.5
Чистая прибыль, млн. евро	NetIncome	-9.695	-51.83	28.6
Расходы на оплату труда, млн. евро	Wage	63.89955	2.7	257.5
Совокупные активы, млн. евро	Assets	271.8345	5.7	1518.7
Нематериальные активы (инвестиции в человеческий капитал), млн. евро	IntangAss	53.27409	0.1	255.6
Собственный капитал, млн. евро	Equity	51.70773	-127.4	622.9
Долгосрочные обязательства, млн. евро	LTLiab	102.4959	0.08	518.9
Краткосрочные обязательства, млн. евро	CurLiab	117.6409	3.93	376.9
Среднесписочная численность персонала, чел.	Employees	301.8636	45	869
Цена открытия торгов, евро	OpenPrice	86037.39	.0351377	1892678
Цена закрытия торгов, евро	ClosePrice	85332.13	.0374256	1877164
Количество очков, заработанных в национальном чемпионате по итогам сезона 2013/2014 гг., очки	Points	67.95455	32	102
Балльная оценка места клуба в национальном чемпионате	Rank	.8556491	0.09091	1

В целом по выборке величина совокупного дохода футбольного клуба составила 118,321 млн. евро. При этом данный показатель имеет весьма существенный разброс. Минимальное значение совокупного дохода достигает 7,96 млн. евро (датский клуб «Silkeborg»), а максимальное значение составляет 519,2 млн. евро в английском футбольном клубе «Manchester United».

Анализ стоимости игроков в страновом разрезе показал, что лидерами по инвестированию в человеческий капитал являются клубы английского чемпионата (таблица 2). В свою очередь самые скромные результаты показывает Швеция, что объясняется крайне ограниченными финансовыми возможностями шведской футбольной лиги.

Таблица 2

Средняя стоимость нематериальных активов (игроков) по выборке за 2014 г.

Показатель	Среднее значение стоимости нематериальных активов (инвестиции в человеческий капитал), млн. евро
Великобритания	198,45
Дания	4,62
Германия	61,6
Италия	102,5
Португалия	65,87
Турция	34,68
Франция	14,6
Швеция	0,79
Шотландия	15,62

На основе анализа матрицы коэффициентов корреляции были отобраны двенадцать факторов, которые имеют тесную и очень тесную связь с показателем EBITDA, среди которых оказались собственный капитал, внеоборотные активы, совокупный доход, операционная прибыль, нематериальные активы (инвестиции в человеческий капитал), совокупные расходы на персонал и т.д. Корреляционно-регрессионный анализ также выявил факторы, имеющие заметную связь с показателем среднегодовой рыночной стоимости акций клубов, а именно: оборотные активы, долгосрочные обязательства, операционные расходы, собственный капитал, инвестиции в человеческий капитал, расходы по налогу на прибыль и т.д.

В дальнейшем регрессионный анализ показал, что для зависимой переменной EBITDAнаилучшей является линейная спецификация модели с включением только двух факторов, а именно инвестиций в человеческий капитал и финансового левереджа (Players, Leverage). В свою очередь для зависимой переменной «Среднегодовая рыночная котировка акций футбольных клубов за 2014 г.» наилучшей является логарифмически-линейная форма с включением фактора инвестиций в человеческий капитал, а также фиктивных переменных, учитывающих географическое происхождение исследуемых футбольных клубов.

В результате корреляционно-регрессионного анализа была получена следующая модель эффективности деятельности клуба на основе показателя EBITDA:

$$\underset{\substack{(7,200)\\(0,087)\\(0,364)}}{\text{EBITDA} = -10{,}858 + 0{,}509 \cdot \text{PLAYERS} + 0{,}891 \cdot \text{LEVERAGE}} \quad (1)$$

В этой модели включенные факторы описывают поведение зависимой переменной на 66,07% (R^2 = 0,6607), на долю неучтенных факторов приходится 33,93% (E – остаточный член модели). При этом все коэффициенты регрессии статистически значимы с вероятностью 95%. Все это свидетельствует о достаточно хорошем качестве модели.

Модель эффективности деятельности клуба на основе среднегодовой рыночной котировки акций футбольного клуба получила следующий вид:

$$\underset{\substack{(1.161)\ (0.393)\ (2.300)\ (2.212)\ (1.926)\ (3.377)}}{\text{CLOSEPRICE} = 0{,}326 \times \text{PLAYERS}^{1.297} \times e^{-0.567 \times \text{CITALY} - 4.556 \times \text{CPORTUGAL} - 2.359 \times \text{CTURKEY} - 2.873 \times \text{CGERMANY}}} \quad (2)$$

В этой модели включенные факторы описывают поведение зависимой переменной лишь на 43,71% (R^2 = 0,4371), на долю неучтенных факторов приходится 56,29% (E – остаточный член модели). При этом не все коэффициенты регрессии статистически значимы с вероятностью 95%. В частности, влияние фактора происхождения исследуемого клуба из Португалии, Турции и Германии не нашло подтверждение. Тем не менее, влияние инвестиций в человеческий капитал на рыночную котировку акций подтверждается, особенно для футбольных клубов из Италии.

Интерпретация и анализ коэффициентов моделей регрессии позволили придти к следующим выводам:

1) стоимость нематериальных активов (инвестиций в человеческий капитал) оказывает влияние на показатель EBITDAфутбольного клуба. При увеличении расходов на приобретение регистраций игроков на 1 млн. евро прирост EBITDA составляет в среднем 0,509 млн. евро. Рост показателя финансового левереджана один пункт способствует увеличению EBITDA в среднем на 0,891 млн. евро, что вполне логично, учитывая высокую зависимость клубов от внешнего финансирования как преимущественного источника текущих инвестиций;

2) вариация рыночной стоимости акций клуба описана регрессионной моделью только на 43,71%. Иными словами, многие факторы оказались неучтенными, однако исследуемый фактор имеет объясняющую силу, статистически значим и надежен. Следовательно, можно сказать, что рыночная котировка акций футбольного клуба зависит от величины его инвестиций в человеческий капитал. Рост стоимости игроков на 1% приводит к увеличению рыночной котировки акций на 1,3%. Дополнительное включение страновых факторов показало, что рыночная котировка акций клубов из Италии, Португалии, Турции и Германии в среднем ниже, чем в Великобритании, Шотландии, Дании и Швеции на 56,7%, 455,6%, 235,9% и 287,3% соответственно. Однако коэффициенты при переменных Португалии, Турции и Германии незначимы по *t*-статистике. Тем не менее,*F*-тест объясняющей силы группы фиктивных переменных показал целесообразность включения фактора страны происхождения футбольного клуба. Таким образом, результаты для клубов Италии имеют статистическую значимость.

На сегодняшний день тема футбольной экономики становится все более и более актуальной. В экономической среде появляются работы, посвященные различным аспектам анализа финансово-экономической деятельности футбольных клубов как экономических субъектов. Многообразие инструментов экономического анализа позволяет производить оценку деятельности клуба с разных сторон и в разных информационных разрезах.

Зарубежная практика накопила позитивный опыт применения экономико-статистических методов анализа и прогнозирования результатов деятельности футбольных клубов. В этой связи представляет особый интерес оценка того, насколько полученные нами результаты согласуются с результатами исследований, проведенных зарубежными учеными в области экономики профессионального футбола.

Анализ зарубежных исследований за последние несколько лет показал, что большая часть работ посвящена анализу деятельности английских футбольных клубов. Во многом обусловлено это тем, что английские клубы одними из первых вышли на мировой фондовый рынок. Так, Н. Роуботтом писал, что первые данные о листинге английских футбольных клубов датируются 1996 годом [7, с.93].

В противоположность английским клубам клубы других европейских стран представлены на фондовом рынке весьма скромно. Как следствие, информационная открытость и доступность информации обусловила высокую популярность английских футбольных клубов в качестве объекта исследования.

С финансовой точки зрения деятельность футбольного клуба рассматривается в двух разрезах:

- деятельность клуба как экономического агента в вопросах генерирования доходов, достаточных для поддержания собственной финансовой устойчивости и платежеспособности, а также для дальнейшего реинвестирования и развития;

- деятельность клуба как эмитента котируемых ценных бумаг, стремящегося максимизировать либо рыночную стоимость своих акций, либо доход от рыночных сделок с ценными бумагами.

Способность генерировать доходы как признак эффективной работы клуба анализировалась в работах М. Альетта, В. Андреффа, А.Ф. де Араюджо, А.Г. Ассафа, К.П. Барроса, П. Гарсиа-дель-Баррио, И. Гузмана, Т. Денниса, Д. Доуиса, Б. Друта, М. Жардина, Б. Зюссмута, Ф. Кармайкла, М. Керна, П. Макнамара, И. Макхейла, С. Морроу, С. Пека, Н. Саджади, А. Сассона, Д. Сулеймани-Дамане, Д. Форкера, Д.Д. Хааса, М. Хамиди[3, с. 251].

Большинство авторов используют традиционные финансовые показатели:

– совокупные доходы (И. Гузман, С. Морроу; Д.Д. Хаас; М. Керн, Б. Зюссмут; Д. Сулеймани-Дамане, М. Хамиди, Н. Саджади);

- выручка (К.П. Баррос, Д. Доуис; Д. Форкер; М. Жардин);

- доходы от продажи медиаправ (М. Альетта, В. Андрефф, Б. Друт);

- прибыль от продаж (Д. Форкер);

- денежный поток (Д. Форкер);

- операционные расходы (К.П. Баррос, П. Гарсиа-дель-Баррио);

- расходы на персонал (М. Альетта, В. Андрефф, Б. Друт).

Деятельность футбольных клубов, как полноценных участников фондового рынка, изучалась в работах таких авторов, как Д.Г. Баур, Х. Берумент, Е. Гоцпинар, К.В. Йоргенсен, Д. Кайадо, И. Коуто, К. Маккитинг, М.Р. Морицен, А. Самагайо, Г. Стадманн, Н.Б. Цейлан.

В частности, авторы К.В. Йоргенсен, М.Р. Морицен и Г. Стадманн провели исследование динамики цены акций датского футбольного клуба «Brondby»на фондовом рынке и вывели корреляционно-регрессионные модели множественной регрессии, в которых зависимой переменной выступалопроцентное изменение рыночной цены акции. Среди факторов, способных оказать влияние на динамику курса акций, исследователи выявили такие независимые переменные, как результаты матча с участием датского клуба в национальном чемпионате, а также в европейских кубковых турнирах, победа в датском кубковом соревновании. Результаты корреляционно-регрессионного анализа показали, что каждое заработанное клубом очко положительно сказывается на рыночной стоимости акций футбольного клуба [6]. Таким образом, спортивная деятельность футбольного клуба в определенной степени может оказывать влияние на финансовую успешность клуба как экономического субъекта.

Х. Берумент, Н.Б. Цейлан и Е. Гоцпинар рассматривали рыночную доходность ценных бумаг трех ведущих турецких футбольных клубов –

«Besiktas», «Fenerbahçe» и «Galatasaray». В качестве инструментария авторами была выбрана модель анализа временных рядов – авторегрессионная условная гетероскедастичность. В качестве независимых переменных были выбраны, прежде всего, показатели спортивной результативности футбольных клубов – победы в национальном кубковом турнире, победа над зарубежным соперником. Результаты анализа показали, что из трех клубов только для одного клуба связь между рыночной доходностью ценных бумаг и спортивным результатом статистически значима и положительна (ФК «Besiktas»). Причем победа на выезде имеет большее влияние на зависимую переменную, чем победа на домашнем поле [5, с. 695].

Альтернативное направление исследования деятельности футбольного клуба с позиции рыночной оценки проводили авторы А. Самагайо, И. Коуто и Д. Кайадо. С помощью корреляционно-регрессионного анализа они проанализировали различные финансовые и нефинансовые показатели английских футбольных клубов, выступавших в Премьер-лиге в период 1995-2007 гг. Ими были выведены факторные модели для двух показателей финансовой деятельности клуба, а именно: среднегодовая доходность акций различных клубов, рассчитанная на основе показателей ежедневной доходности, и фондовый риск различных клубов, рассчитанный как стандартное отклонение доходности акций. Регрессионный анализ позволил оценить влияние доходов, заработной платы персонала клуба, инвестиций в человеческий капитал, чистой прибыли от продажи прав владения или пользования регистрациями игроков и прочих расходов на зависимые переменные. Результаты анализа подтвердили выдвинутую ими гипотезу о том, что рост финансовых показателей деятельности клуба благотворно сказывается на рыночной стоимости его акций [8].

Авторы Д.Г. Баур и К. Маккитинг провели исследование 27 европейских клубов, котирующихся на мировых фондовых биржах и входящих в расчет индекса котировок «DowJonesstoxxfootballindex». С помощью корреляционно-регрессионного анализа они установили, что рыночная цена акций клуба зависит от его текущей спортивной деятельности – количества набранных очков за игру (для национальных игр), рейтинга клуба УЕФА (для международных игр), а также от ряда сопутствующих характеристик клуба (размеры клуба, лиги, финансового рынка). Эта связь положительна и статистически значима [4].

В целом, анализ зарубежных исследований позволил придти к выводу, что финансовая деятельность деятельности клуба, стремящегося максимизировать рыночную стоимость своих акций, в основном зависит от спортивной деятельности. Инвесторы оценивают инвестиционную привлекательность клуба с точки зрения его текущих и ожидаемых побед, поскольку связь между показателями спортивной и финансовой успешности очевидна, хотя и не всегда прямолинейна.

Таким образом, результаты нашего исследования не противоречат сложившейся общемировой практике анализа. Очевидно, что влияние инвестиций в человеческий капитал как самостоятельного фактора на финансовые показатели клубов практически не анализировалось и не выявлялось. Вместе с тем, тот факт, что многие исследователи установили связь между спортивной эффективностью и финансовой успешностью футбольных клубов, косвенно подтверждает нашу гипотезу.

Спортивная эффективность обеспечивается игроками на поле, то есть инвестициями в человеческий капитал. Эффективность этих инвестиций выражается в более высоком рейтинге клуба в рамках национального чемпионата, которая в свою очередь влияет на распределение доходов от спортивной деятельности внутри лиги. Инвесторы, принимая решение об инвестировании средств в капитал футбольного клуба, оценивают перспективы финансово-хозяйственной деятельности клуба. Поскольку финансовая эффективность клуба зависит от качества его спортивной деятельности, то для инвестора приобретает значение фактор инвестиций в человеческий капитал как одного из главных драйверов спортивной результативности профессионального футбольного клуба■

Список литературы

1. Гошунова А.В. Эконометрический подход к исследованию эффективности деятельности профессиональных футбольных клубов / Гошунова А.В. // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 5. – С. 50-57.
2. Леднев В.А. Развитие рыночных отношений в индустрии спорта: дисс. д-ра экон. наук: 08.00.01, 08.00.05 / Леднев Владимир Алексеевич. – Москва, 2006. – 301 с.
3. Kulikova L.I., Goshunova A.V. Measuring efficiency of professional football club in contemporary researches / Kulikova L.I., Goshunova A.V. // World Applied Sciences Journal. – 2013. - № 25 (2). – P. 247-257.
4. Baur D.G., McKeating C. The Benefits of Financial Markets: A Case Study of European Football Clubs / D.G.Baur, C. McKeating // The Institute for International Integration Studies Discussion Paper Series. – 2009. – URL: http://www.tcd.ie/iiis/documents/discussion/pdfs/iiisdp283.pdf.
5. Berument H., Ceylan N. B., Gozpinar E. Performance of soccer on the stock market: evidence from Turkey / H. Berument, N.B. Ceylan, E. Gozpinar // The Social Science Journal. – 2006. – N 43. – P. 695-699.
6. Jorgensen C.W., Moritzen M.R., Stadtmann G. The news model of asset price determination - An empirical examination of the Danish football club Brondby IF / C.W. Jørgensen, M.R. Moritzen, G. Stadtmann // Discussion Papers of Business and Economics. – 2012. – N 3. - URL: http://static.sdu.dk/mediafiles//3/4/0/%7B340FC63D-A06A-4868-92B0-605A54867818%7Ddpbe3_2012.pdf.
7. Rowbottom N. Intangible asset accounting and accounting policy selection in the football industry: D.S. thesis / Nicholas Rowbottom. – The University of Birmingham, Birmingham, UK, 1998. – 347 p.
8. Samagaio A., Couto E., Caiado J. Sporting, financial and stock market performance in English football: an empirical analysis of structural relationships / A. Samagaio, E. Couto, J. Caiado // CEMAPRE Working Papers. – 2009. – URL: http://ideas.repec.org/p/cma/wpaper/0906.html.

К ВОПРОСУ О ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аль Шаили Мохаммед Хуссейн Хамис

Аннотация. *В статье представленадепозитная политика с точки зрения различных подходов, описанных в научной и учебной литературе, рассмотрены основы формирования депозитной политики, дана характеристика современного состояния и тенденций депозитной политики российских коммерческих банков, а также выделены проблемы в реализации политики по привлечению денежных средств.*

Ключевые слова: *депозитная политика, депозитный портфель, рейтинг, привлеченные средства, процентные ставки*

Привлечение финансовых ресурсов является важной задачей, без решения которой коммерческие банки не могут существовать, так как реализация основной функции банка - перераспределение ресурсов возможно если банк привлекает ресурсы в объемах, соответствующих его интересам. В современных условиях ограниченности доступа отечественных банков на зарубежных рынках финансовых ресурсов, привлечение на внутреннем рынке является актуальной задачей. Способность банка привлекать депозиты, осуществлять размещение собственных ценных бумаг является основным критерием признания банка со стороны различных субъектов финансового рынка.

Привлечение денежных средств во вклады является важнейшей составляющей частью депозитной политики коммерческих банков. Из них основную долю (более 70%) формируютдепозиты. Депозит - форма выражения кредитных отношений банка с вкладчиками по поводу предоставления последними банку своих собственных средств временное пользование. Помимо вкладов депозитными средствами можно считать привлеченные средства с помощью банковских сертификатов (депозитных и сберегательных).

Главная задача банка – расширение клиентуры для увеличения объема депозитных операций. И правильно сформированная депозитная политика позволит реализовать эту задачу.

Трактовки понятия депозитной политики можно найти у многих экономистов, при этом все они по-разному подходят к формулировке определения депозитной политики. Можно выделить три основных подходы к понятию депозитной политики. В соответствии с первым, изложенным в работе М.М. Горбатенко, депозитная политика трактуется как политика по управлению процентными ставками [4, с. 5].Такая точка зрения предусматривает рассмотрение депозитной политики с позиции мер по управлению ликвидностью и пассивами банка, цель которого - сокращение риска по формированию депозитного портфеля (диверсификация депозитов), процентного риска и риска ликвидности (сбалансированность депозитов и активов банка по срокам, суммам и процентным ставкам). Второй подход, по мнению А.С. Васильевой, состоит в представлении депозитной политики как слагаемой части кредитной политики коммерческого банка [3, с. 42]. С ее точки зрения, депозитная политика представляет собой неотъемлемую часть кредитной политики коммерческого банка в целом, представляет собой банковскую политику по привлечению средств в депозиты и эффективному управлению ими. Третьего подхода придерживается в своих суждениях В.В. Кузякова, описывая депозитную политику коммерческого банка как политику по привлечению денежных средств физических и юридических лиц в депозиты и эффективному управлению процессом привлечения [6, с.325].

Рассмотрев различные точки зрения, можно сформулировать свое определение депозитной политики и представить ее в виде совокупности методов, принципов и способов осуществления, последовательно связанных между собой действий по привлечению денежных средств во вклады на условиях возвратности и эффективному управлению для обеспечения функционирования и развития банка.

Главной целью депозитной политики является создание такого баланса интересов, при котором бы осуществлялось привлечение вкладов физических и юридических лиц для финансирования раз-

личных банковских операций и проектов, но при этом сохранялась положительная разница между процентными доходами банка и его процентными выплатами [1, с. 322].

Стоит отметить, что депозитные операции банка составляют основополагающую группу пассивных операций, на основе которых формируется главная часть всех ресурсов кредитной организации. Создание депозитной базы с помощью различных инструментов и источников привлечения средств позволяет поддерживать потенциал банка на определенном уровне, кроме этого гибко реагировать на экономические потребности клиентов. Способность банка привлекать депозиты выступает основным показателем признания банка со стороны других участников рынка, и, таким образом, эффективная политика банка является одной их важнейших составляющих его успешной деятельности в современных условиях.

Реализацию депозитной политики необходимо рассматривать с двух сторон:

- это деятельность банка, связанная с привлечением средств вкладчиков и других кредиторов, а также с определением соответствующей комбинации источников средств;
- это действия, направленные на обеспечение ликвидности коммерческого банка путем активного поиска и привлечения средств.

Невозможно не заявить о том, что процесс формирования депозитной политики непосредственно взаимосвязан с проведением банком процентной политики, так как депозитный процент считается результативным инструментом в сфере привлечения ресурсов. При государственном регулировании предельные нормы процента устанавливались в законодательном порядке в соответствии с срочностью взноса, а теперь же банки имеют все шансы без помощи других определять конкурентоспособные процентные ставки, ориентируясь на учетную ставку ЦБ РФ, положение валютного рынка и отталкиваясь из своей депозитной политики. Согласно отдельным типам депозитных счетов размер прибыли обусловливается сроком вклада, суммой, спецификой функционирования счета, размером и характером сопутствующих услуг и находится в зависимости от соблюдения покупателем условий вклада[7, с. 406].

Рассматривая особенности депозитной политики коммерческих банков в РФ на современном этапе развития, нельзя не отметить, что достаточно сильное и негативное влияние на развитие депозитной политики оказывает тяжелая экономическая ситуация стране, связанная политической и финансовой нестабильностью. При всем при этом, стоит отметить рынок депозитов в 2015 году демонстрировал динамику, характерную докризисным годам. По данным Банка России, в 2015 году объем депозитов населения в банках увеличился на 25,2% до 23,2 триллиона рублей. Для сравнения, в 2014 году объем депозитов вырос на 9,4%, тогда как в докризисном 2013 году – на 19%. Впечатляющие динамика 2015 года, по оценкам РИА Рейтинг, во многом связана с сокращением потребительских расходов и увеличением склонности сбережения населения, а также является следствием валютной переоценки. В частности треть годового прироста дала валютная переоценка, а без ее учета прирост депозитов составил 16,8%, тогда как по итогам 2014 года наблюдалось сокращение депозитов на 2,5%. Таким образом, в 2015 году произошел переломный момент для рынка депозитов физических лиц. Стоит отметить, что, согласно статистике АСВ, наибольший рост депозитов наблюдался за счет крупных вкладчиков[5].

Обращает на себя внимание ускорение темпов роста вкладов в течение 2015 года, в частности прирост вкладов в последнем квартале 2015 года обеспечил 43% суммарного прироста года (увеличение на 9,5% или на 2 триллиона рублей), и в относительных величинах был рекордным за последние годы, а в абсолютных величинах был поставлен абсолютный рекорд. Высокая скорость роста вкладов является достаточно позитивной тенденцией, так как ранее были большие опасения по поводу возможного существенного снижения доверия к банковской системе на фоне ослабление рубля и массового отзыва лицензий.

Лидером по объему депозитного портфеля на 01.01.2016 г. среди крупнейших российских коммерческих банков, привлекающих депозиты, остается ПАО «Сбербанк России». Его депозитный портфель превышал портфель «ВТБ 24» в 5,9 раз в 2014 году, и хотя на 1 января 2015 году забыв сократился и составил 4,7, но в корне это ситуации не изменило. Такие банки как Промсвязьбанк, Банк Москвы, Россельхозбанк и Газпромбанк показали положительные результаты по привлечению депозитов. Количество их увеличилось в 2015 году. А вот многие крупные банки все же потеряли клиентов в сравнении с предыдущим 2014 годом [5].

Государственные банки в 2015 году смогли увеличить объем привлеченных средств населения на 30,6%, в тоже время частные банки показали прирост лишь на 26,2%. При этом самый низкий результат показали иностранные банки – 21,2%. Стоит отметить, что результаты разных банков по типам собственников относительно близкие. Для сравнения, динамика активов у частных, государственных и иностранных банков отличалась гораздо сильнее. Это говорит о примерно равном уровне доверия к банкам со стороны вкладчиков, а разница в темпах роста во многом объясняется процентными ставками, удобством депозитных программ, а также наличием широкой сети отделений.

Среди крупнейших банков наибольшими темпами роста в 2015 году характеризовались частные кредитные организации: Банк «ФК Открытие» – депозиты за год увеличились в 2,2 раза или на 136 миллиардов рублей; БИНБАНК, депозиты которого за год увеличились на 66% или на 112 милли-

арда рублей; а у иностранного ЮниКредит Банка прирост составил 62% (объем вкладов увеличился на 67 миллиардов рублей) [5].

Несмотря на достаточные положительные тенденции в развитии депозитной политики российских банков, стоит выделить ряд проблемных мест в формировании и реализации политики по привлечению средств.

Во-первых, это проблема ограниченности ресурсов при формировании ресурсной базы. В этом случае проблему можно решить путем привлечения новых клиентов и активизацией депозитной политики. Огромным плюсом будет анализ среды и роли банка на конкретном рыночном сегменте.

Во-вторых, нельзя забывать о высокой конкуренции в банковской среде. Для повышения конкурентоспособности банка следует повышать привлекательность вкладов для потенциальных вкладчиков посредством разработки и внедрения новых технологий, рекламной политики и укрепления имиджа и репутации коммерческого банка.

В-третьих, на современном этапе развития как никогда актуальна проблема нестабильности банковской системы, поэтому необходима взаимосвязь как депозитной, так и кредитной политики банка, что сделает его более стабильным, надежным и финансово устойчивым.

Любой коммерческий банк должен располагать собственной депозитной политикой, выработанной с учетом особенности его работы и критериев оптимизации этого процесса. С целью улучшения депозитной политики банка предполагается развитие сферы депозитных счетов юридических и физических лиц сроком «до востребования», что даст возможность даже в обстоятельствах незначительных финансовых накоплений полнее исполнять потребности клиентов банка и увеличить интерес инвесторов в размещении своих денег на счетах в банке. Помимо этого в качестве одного из направлений улучшения организации депозитных операций допустимо применение разных видов счетов для всех категорий вкладчиков и повышение качества их обслуживания. Важен персональный подход к любому клиенту, возможность предоставления льгот постоянным заемщикам.

Подводя итоги отметим, что депозитная политика коммерческого банка представляет собой совокупность последовательно связанных действий по привлечению денежных средств клиентов в банки на условиях возвратности и платности, а также методов и способов её осуществления. Современные тенденции развития депозитной политики коммерческих банков характеризуются рядом проблем, в числе которых ограниченность ресурсов, проблема сохранности вкладов, высока конкуренция в банковском секторе и др. В 2016 г. эксперты прогнозируют замедление темпов роста депозитов коммерческих банков в связи с кризисной экономической ситуацией и жесткой финансово-кредитной политикой государства. Поэтому в настоящее время крайне актуально и значимо формирование эффективной депозитной политики, т.к. именно она формирует большую часть ресурсов банка■

Список литературы

1. Белоглазова Г.Н. Банковское дело: учебник / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. – М: Финансы и статистика, 2014. - 592 с.: ил.
2. Валенцева Н.И. Депозитная политика коммерческих банков / Н.И. Валенцева// Банковское дело. – 2014. – № 2. – С. 21-24
3. Васильева А.С. Особенности депозитной политики коммерческого банка в современных условиях / А.С. Васильева // Финансы и кредит. - 2014. - № 40. - С. 42-52.
4. Горбатенко М.М. Депозитная политика современного коммерческого банка / М.М. Горбатенко // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 5. – С. 5-8
5. Официальный сайт Центрального Банка РФ - http://www.cbr.ru/
6. Кузякова В. В. Проблемы формирования депозитной политики в современных условиях // Молодой ученый. — 2014. — №19. — С. 324-327.
7. Тагирбекова К. Р Основы банковской деятельности / К.Р. Тагирбекова/ Издательство «Весь мир», 2015. - 720 с.
8. Федоткина О.П. К вопросу о депозитной политике банка. // Вестник мордовского университета. – 2007. – №1 Серия «Экономические науки». – С. 103-107

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Андреева Ольга Вадимовна
кандидат экономических наук,
доцент кафедры банковского дела
Института управления, экономики и финансов

Абдрахманова Резеда Газинуровна
магистрант направления «Банки и банковская деятельность»
Института управления, экономики и финансов

В связи с высокой значимостью строительной отрасли в экономике России приоритетное значение приобретают вопросы источников финансирования предприятий строительного комплекса. Реализация строительных проектов требует крупных капиталовложений на долгосрочной основе.

За период с 2011 по 2014 г.г. наблюдалась устойчивая положительная динамика развития строительной отрасли. Однако 2015 год продемонстрировал ухудшение показателей. Подобная ситуация объясняется общим снижением экономической активности в России в связи с введением санкций, снижением цен на нефть, ростом процентных ставок по кредитам и в целом экономической ситуацией в стране.

В 2015 году объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», впервые за последние 5 лет снизился на 11,3 процентов и составил 5,4 трлн рублей. В 2013 году был зафиксирован нулевой рост в постоянных ценах, а в 2010-2011 гг. обороты строительной отрасли росли на 5 процентов в год (в середине 2000-х - на 10-15 процентов ежегодно). Снижается и удельный вес инвестиций в строительство в общем объеме инвестиций в основной капитал - он составил по статистическим данным 1,5 процента. В структуре ВВП строительство занимает около 8,3 процентов. В отрасли заняты более 5,6 млн человек. Удельный вес занятых в строительстве в общей численности занятых в экономике оценивается в 7,9 процентов. Всего в стране насчитывается почти 218 тыс. действующих строительных организаций. Из них только 1,5 тыс. - с численностью работников свыше 250 человек.

В условиях постоянного дефицита собственных оборотных средств все более актуальным становится поиск альтернативных источников финансовых ресурсов, в качестве которых выступают привлеченные и заемные средства, а также государственная поддержка. Бюджетное финансирование на сегодняшний день остается наиболее желанным и труднодоступным источником денежных ресурсов для предприятий строительного комплекса. Преимуществами этого источника выступают: снижение рисков проекта, низкая стоимость денежных ресурсов (в некоторых случаях – безвозмездность), повышение привлекательности проекта для инвесторов за счет повышения надежности, большой срок государственного кредита и т.п.

Анализ структуры инвестиций в основные фонды по источникам финансирования позволит оценить уровень зависимости от участия государства в инвестиционных проектах и выделить альтернативные источники. В таблице 1 представлены инвестиции в основной капитал по виду деятельности «Строительство» в разрезе источников финансирования за период с 2011 по 2015 г.г. В структуре финансирования инвестиционной деятельности по источникам финансирования в 2011-2015 гг. в течение всего периода повышалась доля собственных средств предприятий и сокращалась доля привлеченных средств, за исключением 2013 года. По итогам 2015 г. доля собственных средств предприятий в структуре инвестиций в основной капитал повысилась до 47,4 процентов и на 5,1 п.п. превысила показатель соответствующего периода предыдущего года.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал по виду деятельности «Строительство» в разрезе источников финансирования [3]

Источник финансирования	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	млрд. руб.	% к итогу	млрд. руб.	% к итогу	млрд. руб.	% к итогу	млрд. руб.	% к итогу	млрд. руб.	% к итогу
Собственные средства	168,1	49,9	209,9	60,2	165,2	37,7	167,1	42,3	60,6	47,4
Привлеченные средства, из них:	168,7	50,1	138,7	39,8	272,9	62,3	228,0	57,7	67,3	52,6
бюджетные средства, в т.ч.:	63,3	18,8	54,7	15,7	128,8	29,4	82,2	20,8	29,8	23,3
из федерального бюджета	24,9	7,4	29,6	8,5	74,9	17,1	26,5	6,7	9,3	7,3
из бюджетов субъектов РФ	35,4	10,5	22,7	6,5	49,9	11,4	52,2	13,2	19,3	15,1
местных бюджетов	3,0	0,9	2,4	0,7	3,9	0,9	3,6	0,9	1,2	0,9
кредиты банков	44,5	13,2	37,6	10,8	67,5	15,4	28,8	7,3	6,9	5,4
средства организаций и населения на долевое строительство	0,0	0,0	0,0	0,0	28,5	6,5	13,8	3,5	2,5	1,9

В 2015 г. за счет бюджетных средств было профинансировано 29,8 млрд руб. инвестиций в основной капитал по виду деятельности «Строительство», сократившись на 64 процента по сравнению с предыдущим годом. При сокращении объемов государственного финансирования инвестиций в основной капитал в 2015 г. заметно ослабло участие банкового сектора. В 2015 г. доля банковских кредитов в структуре источников финансирования предприятий строительного комплекса составила 5,4 процентов при 7,3 процентов годом ранее. Абсолютное сокращение кредитов банков по сравнению с 2014 г. связано с уменьшением кредитования российскими банками на 735 млрд руб. В 2014 г. Центральным Банком РФ семь раз пересматривалась в сторону повышения ключевая ставка: с 5,5 процентов до 17,0 процентов, что привело к значительному удорожанию кредитов и сокращению спроса на них, несмотря на снижение до 11 процентов в 2015 году.

Участие банков в финансировании деятельности предприятий строительного комплекса проявляется в большей степени посредством кредитования. В таблице 2 представлены статистические данные кредитования предприятий строительного комплекса [2].

Таблица 2

Объемы кредитования предприятий строительного комплекса кредитными организациями в России за 2011-2015 г.г. [2]

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Объемы кредитования в руб.					
Всего, млн. руб.	25 436 234	27 531 130	31 582 836	33 241 362	28 741 068
По строительству	1 554 452	1 815 070	2 327 741	1 886 793	1 210 113
Удельный вес строительства в общем объеме, %	6,1	6,6	7,4	5,7	4,2
Объемы кредитования в ин. валюте и драгоценных металлах					
Всего, млн. руб.	2 976 033	2 723 914	4 641 730	5 288 489	3 609 115
По строительству	80 551	87 411	141 933	153 556	95 627
Удельный вес строительства в общем объеме, %	2,7	3,2	3,1	2,9	2,6

По данным таблицы за период с 2011 по 2014 год наблюдается устойчивая тенденция роста объемов кредитования, как в рублях, так и в иностранной валюте. Однако в 2015 году по сравнению с 2014 годом наблюдается снижение объемов кредитования в рублях на 13,5 процентов в целом по рынку и на 35,9 процентов по строительным предприятиям, в валюте на 31,8 процентов в целом по рынку и на 37,8 процентов по строительству.

Наряду с ростом объемов кредитования росла и задолженность по кредитам. В 2015 году задолженность по кредитам в рублях по рынку выросла на 12 процентов, по строительству сократилась на 10 процентов. По сравнению с 2014 годом задолженность по кредитам в иностранной валюте в 2015 году по рынку выросла на 13,2 процентов, а по строительству выросла на 0,21 процентов. Рост показателя задолженности по кредитам в ино-

странной валюте можно объяснить значительным ослаблением рубля в конце 2014 года и неспособностью предприятий эффективно обслуживать свои обязательства.

Кредитованием предприятий строительного комплекса традиционно занимаются крупнейшие банки России. Так, по состоянию на 2015 год более 53 процентов выданных кредитов строительным компаниям приходится на долю Сбербанка России и ВТБ. Кредитный портфель Сбербанка России по финансированию строительства составляет 1,7 триллиона рублей, из которых 45 процентов приходится на финансирование торговой недвижимости, 22 процента — это офисная недвижимость, только 11 процентов — жилье, 7 процентов — гостиницы, остальное приходится на склады и прочую производственную недвижимость. Основной тенденцией в кредитовании предприятий строительного комплекса на сегодняшний день является смещение объема заявок на получение кредитов в сторону кредитования строительства жилой недвижимости. Причиной является девальвация рубля, бизнесменам стало невыгодно обслуживать и брать дорогие валютные кредиты. Еще одной тенденцией рынка в текущей кризисной ситуации является ужесточение требований к кредитованию. Так, Сбербанк России увеличил требования к объему собственных средств застройщиков, желающих получить кредит. Теперь собственные средства строительных компаний должны составлять не менее 25 процентов объема финансирования, банк готов кредитовать лишь 60 процентов бюджета строительства, в то время как раньше кредит мог покрывать 70 процентов. Объем кредитного портфеля группы ВТБ в девелопменте составляет 1,3 трлн руб., или 20 млрд долларов. Из этих средств 100 млрд руб. - это кредиты другим компаниям на реализацию их проектов, а 300 млрд руб. - это собственные проекты ВТБ. Данная статистика свидетельствует практически о монополизации рынка кредитования предприятий строительного комплекса двумя крупнейшими банками России. Можно предположить, что низкая доля кредитования остальными банками объясняется нежеланием кредитных организаций принимать на себя высокие риски, связанные с кредитованием строительных компаний.

Учитывая превалирующую долю жилищного строительства на рынке, важным фактором развития сектора является банковское финансирование физических лиц, а именно выдача ипотечных кредитов. В 2015 году число участников первичного рынка ипотечного жилищного кредитования сократилось по сравнению с 2014 годом на 63 кредитные организации и составило 572 участника, из них 358 кредитных организаций предоставили новые ипотечные жилищные кредиты, остальные осуществляли обслуживание ранее выданных кредитов.

Можно выявить тенденцию спада ипотечного кредитования в России за 2015 год, что связано с наступившим кризисом в экономике. В 2015 году наблюдается снижение объемов ипотечного кредитования в рублях на 39 процентов и на 71 процент снижение валютного ипотечного кредитования. Величина задолженности по ипотечным кредитам в рублях увеличилась в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 10,4 процентов, в иностранной валюте – сократилась на 13,3 процентов в связи со значительным сокращением объемов кредитования в иностранной валюте.

Средневзвешенный срок предоставления кредитными организациями ипотечных кредитов в 2015 году сократился по сравнению с 2014 годом: по кредитам в рублях на 4,2 месяца, до 175,3 месяца (14,6 года), по кредитам в иностранной валюте – на 7,9 лет, до 51,3 месяца (4,3 года). Средневзвешенные процентные ставки по ипотечным кредитам, выданным с начала года, увеличились по сравнению с 2014 года: по кредитам в рублях на 0,95 п.п., до 13,4 процентов, по кредитам в иностранной валюте – на 0,54 п.п., до 9,79 процентов.

Необходимо учесть незащищённость ипотечного кредита от изменения курса валюты. С данной проблемой столкнулись многие физические лица, когда в конце 2014 года вырос курс доллара. По оценкам аналитиков переплаты превышали в 2,5-3 раза реальной стоимости жилья. За семь лет совокупный объем ипотечных кредитов, выданных российскими банками, вырос в шесть раз; в 2014 году их среднемесячный объем был в три раза выше, чем в 2008 году. В 2015 году этот объем упал на треть, что неизбежно приведет к резкому замедлению и строительства и производства стройматериалов.

Сохраняющаяся на рынке неопределенность в период кризиса грозит обернуться остановкой проектов и появлением новых обманутых дольщиков. Один из главных рисков для покупателей жилья по договорам долевого участия связан с вероятностью неисполнения застройщиком обязательств построить объект. Поэтому банки были вынуждены повышать требования к аккредитации застройщиков, на продукт которых они готовы выдавать ипотечные кредиты.

В таблице 3 представлены банки, лидирующие по объему ипотечного кредитования по данным Аналитического центра Русипотеки [5].

Таблица 3

Рэнкинг рынка ипотечного кредитования [5]

Итоги 2015 года		Итоги 2014 года		Итоги 2013 года	
Банк	Объем, млн руб.	Банк	Объем, млн руб.	Банк	Объем, млн руб.
1. Сбербанк	657 844	1. Сбербанк	920 982	1. Сбербанк	629 761
2. ВТБ 24	152 059	2. ВТБ24	350 718	2. ВТБ24	243 336
3. Дельтакредит	25 710	3. Газпромбанк	63 262	3. Газпромбанк	78 198
4. Банк Москвы	20 488	4. Россельхозбанк	53 832	4. Дельтакредит	28 135
5. Россельхозбанк	19 438	5. Банк Москвы	33 796	5. Связь-Банк	17 906
6. Газпромбанк	14 402	6. Дельтакредит	32 936	6. Росбанк	17 606
7. Санкт-Петербург	7 733	7. Связь-банк	23 974	7. Райффайзенбанк	17 200
8. Жилфинанс	7 220	8. Росбанк	19 069	8. Банк Москвы	14 706
9. Возрождение	5 346	9. Абсолют Банк	16 048	9. Возрождение	14 454
10. Абсолют Банк	4 874	10. Санкт-Петербург	15 595	10. Уралсиб	13 388

На сегодняшний день благодаря государственной программе субсидирования ипотеки первичный рынок жилья вышел из состояния стагнации, в котором он находился с конца января до середины марта 2015 года, и некоторые банки пошли на определенную либерализацию условий для партнеров-строителей. Для того чтобы аккредитовать строительную компанию, банк проводит анализ ее финансово-хозяйственной деятельности, а также аудит строящихся объектов, для чего у застройщика запрашивается пакет необходимых документов. Процедура занимает один - три месяца.

Выдача аккредитации означает, что кредитное учреждение уверено в надежном вложении инвестиций. Для покупателя, в свою очередь, это является одной из главных гарантий надежности застройщика и критерием для выбора покупки. Если застройщик аккредитован в нескольких разных кредитных учреждениях, то шансы его клиентов не оказаться в числе обманутых дольщиков повышаются. Чем шире спектр сети банков-контрагентов компании-застройщика, тем надежнее застройщик. При этом увеличивается линейка предложений по приобретению жилой недвижимости. Кроме того, ипотечный кредит на покупку квартиры в конкретном доме значительно легче получить в том банке, который аккредитовал застройщика этого дома. Некоторые банки изменили требования к степени готовности дома. Если раньше аккредитация предоставлялась для объектов на этапе готовности, то теперь достаточный для аккредитации уровень повышен до 30%-ной готовности.

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 20.04.2015 №373, АО «АИЖК» реализует программу реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (займов) для заемщиков, оказавшихся в сложной финансовой ситуации [1]. Для реализации программы в уставный капитал АО «АИЖК» за счет перераспределения средств в рамках Федеральной целевой программы «Жилище» на 2015-2020 гг. выделено 4,5 млрд руб., что позволит оказать поддержку не менее чем 22,5 тыс. заемщикам. В рамках программы «Стимул» (Программа по стимулированию предоставления кредитов на цели строительства и приобретения жилья) по состоянию на 01.10.2015 АО «АИЖК» приняты действующие обязательства по предоставлению займов банкам, кредитующим проекты строительства жилья, на общую сумму 35,8 млрд рублей. Всего с начала действия программы (01.10.2009) заключено соглашений на 119,4 млрд рублей, в рамках которых уже построены дома жилой площадью 6,8 млн кв. м (общая площадь зданий 10 млн кв. м). Доля финансирования, предоставленного АО «АИЖК», составила 56 процентов от общей суммы кредитования банками проектов строительства жилья в рамках данной программы (72,3 млрд руб. из 129,4 млрд руб.). В целях повышения эффективности реализации программы «Стимул» АО «АИЖК» теперь предоставляет фондирование только самым надежным банкам, благодаря чему застройщики смогут получать эти средства дешевле, чем это было раньше. В первую очередь, займы будут предоставляться по проектам программы «Жилье для российской семьи». Сбербанк России уже заключил соглашения о финансировании первых проектов в Мордовии и Томской области на общую сумму 470 млн рублей по ставке 11,02 процентов годовых. Также АО «АИЖК» подписало соглашение о финансировании строительства жилья эконом-класса с Группой ВТБ. АО «АИЖК» предоставило банкам Группы ВТБ 5 млрд рублей на кредитование застройщиков в рамках программы «Жилье для российской семьи».

Таким образом, рост инвестиционной активности, который наблюдался на рынке жилищного строительства в последние 2-3 года, был обеспечен расширением корпоративного и ипотечного кредитования. От 40 до 60 процентов жилья в новостройках стало приобретаться с использованием кредитного рычага. Основными кредиторами выступили крупные российские банки. Ситуация на рынке недвижимости резко изменилась во второй половине 2015 года. После повышения Центральным Банком РФ учетной ставки и девальвации рубля банки повысили ставки по ипотеке с

11-12 процентов годовых до 15-20 процентов годовых и ужесточили условия выдачи займов (повысили минимальный первоначальный взнос, отменили программы, позволяющие оформить кредит по сокращенному пакету документов и пр.).

В большинстве случаев строительные компании ограничиваются прямым кредитованием, получением кредитов на пополнение оборотных средств, а проектным кредитованием пользуются компании при реализации крупных инвестиционных проектов. Доли между источниками финансирования распределяются, как правило, следующим образом: на собственные средства компаний приходится 15-20 процентов от капитала проекта, средства дольщиков составляют от 20 до 80 процентов. Доля банков доходит до 80 процентов. Наиболее приемлемой является смешанная проектно-залоговая схема: использование целевое, источники погашения относятся на конкретный проект; залогом могут выступать другой объект недвижимости, земля, на которой планируется стройка, доли общества-застройщика, акции компании и другие условия, минимизирующие риски невозврата кредита. Основные сложности, препятствующие компаниям воспользоваться проектным финансированием, — отсутствие необходимого обеспечения и несоответствие жестким требованиям банков на этапе заключения договора. Проектное финансирование как инструмент привлечения средств, если говорить о практике, доступно в основном крупным компаниям, которые давно состоят с банками в партнерских отношениях.

Наибольшую активность на рынке кредитования недвижимости проявляют те банки, чьи возможности позволяют выдавать многомиллионные ссуды на длительный период. С точки зрения бухгалтерской отчетности, это предполагает наличие в балансе кредитной организации устойчивых, а также долгосрочных пассивов. В настоящее время, это топ 20 наиболее крупных банков России, в первую очередь это Сбербанк России и группа компаний ВТБ.

Согласно источникам аналитической компании Knight Frank, в сфере кредитования застройщиков, кроме группы компаний ВТБ и Сбербанка России начали себя проявлять и другие кредитные организации, в том числе: Райффайзенбанк, Сити-банк, Юникредит, Сосьете Женераль Восток, МДМ - банк. Среди Европейских банков наибольший кредитный портфель в сфере финансирования строительства имеют: швейцарский банк Credit Suisse, немецкие Hypo Real Estate International и Deutsche bank.

В условиях наращивания темпов кредитования реального сектора экономики уровень конкуренции между банками, в том числе и в части кредитных операций, значительно возрос. Проявлениями этого на практике являются борьба за клиента и агрессивная кредитная политика. В результате этого увеличились кредитные риски, в том числе риски не возврата предоставленных кредитов. По-прежнему, основная часть кредитов реальному сектору экономики носит краткосрочный характер и направлена в большей степени на пополнение оборотных средств предприятий. Финансирование инвестиционных программ предприятия вынуждены проводить главным образом за счет собственных средств. Банковские кредиты работают не столько на увеличение объемов производства и инвестиций, сколько на оздоровление финансового состояния предприятий: снижение кредиторской задолженности, пополнение ликвидности и увеличение финансовых вложений■

Список литературы

1. «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2015 - 2020 годы»: Постановление Правительства РФ от 17.12.2010 № 1050 (ред. от 25.08.2015) [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_109742/

2. Информационные издания ЦБ РФ [Электронный ресурс] / Официальный сайт Центрального банка РФ. - Режим доступа: http://cbr.ru/

3. Данные федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] / Официальный сайт федеральной службы государственной статистики РФ. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main

4. Обзор рынка строительства и недвижимости [Электронный ресурс] / Национальное рейтинговое агентство. - Режим доступа: www.ra-national.ru

5. Рэнкинг рынка ипотечного кредитования [Электронный ресурс] / Аналитический Центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации. - Режим доступа: http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statitiska/

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО АУТСОРСИНГА В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН
PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ACCOUNTING OUTSOURCING INREPUBLIC OF UZBEKISTAN.[1]

Ташпулатова Дилнозахон Ойбеккизи
Соискатель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
Tashpulatova Dilnozakhon Oybekkizi
applicant of department "Accounting and audit"

Махмудова Нозимахон Азизбеккизи
Студентка факультета «Управление в производстве»
Ферганский политехнический институт
Makhmudov aNozimakhon Azizbekkizi
student of the faculty "Management in production"

Ferghana polytechnic institute

[1]The authors express their special thanks to Professor Kurpayanidi K. I

Аннотация. *Авторы рассматривают теоретические и практические аспекты развития аутсорсинга в Республике Узбекистан. Раскрывается значение аутсорсинга, его положительные и отрицательные качества. Выявляются основные проблемы развития и предлагается пути их решения с использованием практики передового зарубежного опыта.*

Abstract. *The authors examine the theoretical and practical aspects of outsourcing in the Republic of Uzbekistan. The significance of outsourcing, its positive and negative qualities. Identify the main problems of development and proposes ways to address them with the practice of advanced foreign experience.*

Ключевые слова: *аутсорсинг, бухгалтерский учет, контроль, аутсорсинговый договор, обязанности сторон, реквизиты.*

Keywords: *outsourcing, accounting, controlling, outsourcing agreement, liabilities of the parties, details.*

In times of fierce competition to achieve success can those companies that conduct their business in the most effective way of achieving reduction of unproductive expenditure while maintaining the good reputation of the company. Most of the leaders of modern companies have the question: is it profitable to have your own staff of programmers, accountants, lawyers or other staff, or perhaps better convey their work to the side of a specialized company?! Outsourcing can solve this question.

The term "outsourcing" is borrowed from the English language and is literally translated as the use of external resources. In other words, outsourcing is the transfer on a contractual basis of non-core functions to other organizations that specialize in a particular field and have relevant experience, knowledge and technical means.It is believedthat the term "outsourcing" was first used in the United States. In the 20s the company General Motors headed by Alfred Sloan. Before him had the task to win market share from chief competitor-companies of Henry Ford. Sloan was the first to pay particular attention to the division of enterprise functions on the main and auxiliary. And come to the fact that giving support functions for execution contractor, it is possible significantly reduce costs and streamline business processes.

One of the most popular types of outsourcing is accounting outsourcing services.In the US and Europe firms to outsource virtually all non-core functions, and focus all efforts on the means and opportunities for major businesses. A study of 600 firms conducted in 2007 by the American Management Association revealed that the fifth of the surveyed firms outsourced at least some part of the financial and accounting operations outsourced center and four-fifths of companies - part of other management functions.According to the American Management Association, the use of outsourcing accounting services allow companies to save up to 9% of its budget. For some US firms outsourcing accounting has become akin to crisis management.

Thus, outsourcing allows to optimize the operation of the organization by focusing on the main activity direction. A specific feature of labor relations is that employees remain in the state of the organization - the service provider, actually do the work to another company, subject to its requirements and specifically stipulated rules. At the same time, control over their activity is carried out by two organizations: the service provider which according with the contract is to provide a service of good quality and the service receiver that accepts and pays for the service.

Accounting outsourcing is a special case of outsourcing of business processes and a way of stability accounting of the enterprise. By outsourcing means the imposition of functions related to the organization, accounting and drawing up reports of the company and transfer them for execution outsourcer. Accounting outsourcing is a form of cooperation, in which the foreign company is included to the operating business processes of the customer as a complete functional unit, while remaining organizationally and legally independent.

Accounting outsourcing is dynamically developing in the world market. Outsourcing in Uzbekistan is the concept of new entrepreneurs and treat him with caution, although certain types of outsourcing have received relatively widespread in our country. Examples include: IT-outsourcing submitted by companies offering different types of services for the design and content of the site; audit and accounting outsourcing, offering a financial statement audit, management and restoration of accounting and tax accounting, business analysis; organization and establishment of document management; development of accounting policies, the provision of advisory services on tax accounting, auditing individual issues.

Some time ago, the very notion of an external accounting practically did not exist in our country. Now accounting outsourcing is becoming increasingly popular. That is why rapidly growing the market of companies providing outsourcing services.

Strict rules for selection of functions for outsourcing does not exist. As a rule, outsourcing transferred functions such as placing orders for programming, support for local area networks, support web-site bookkeeping, search and selection of personnel, cleaning offices, organization of business trips, conducting advertising campaigns, catering, security , corporate property maintenance, administrative support and other.

Outsourcing has both positive and negative points. Positive aspects of outsourcing:

Firstly, it is possible focus on core business through commissions external executor operating functions and gain a competitive advantage. Furthermore, this is redistribution of resources of the organization, previously involved in secondary roles and directions.

Secondly, the cost reduction. In many cases, engaging content outsourcer cheaper own structure, engaged in similar activities. This is due to the fact that the function of highly specialized outsourcer costs lower.

Third, access to technologies and solutions of a higher level that organization does not have, as well as the opportunity to use specialized functions to perform which the entity has no specialists or resources (for example, small businesses are not able to maintain their own IT-department), transmission responsibility for the execution of specific functions.

However, listing the advantages of outsourcing, should not be neglected its deficiencies. These include the fact that cost could greatly increase if the organization transmits too much functions to outsourcing company.One of the obvious disadvantages of outsourcing of financial processes is a fear for the safety of financial information, accuracy of accounting and submitting financial and tax reports to regulatory authorities. Although large outsourcing companies have the relevant expertise and bear responsibility to the customer for the correctness and timely provision of the information, however, the financial and accounting department of the customer are responsible before the state for the accuracy and timeliness of reporting.

Also worth noted, there is no the concept of "outsourcing" in the legislation of our country and consequently there are no special laws regulating this type of relations. In tax accounting costs for outsourcing services from the contracting authority, as a rule, relate to other costs associated with production and sales.

The main source of legal regulation of relations emerging in the implementation of outsourcing are treaty standards. First of all acting the norms established in the contract of outsourcing.

In order to draw up a contract of outsourcing, it is necessary to take into account the following details:

1. Contacts.

2. Expected output from performer. For each service or process is to define the terms and indicate their result. For example, tax records passed to the customer or submitted to the regulatory authorities, the file with the results of payroll and taxes, transfer taxes and salaries, additional financial reports.

3.The information used in the work by the executive. For example, from whom performer receives primary documents - from contractors or from the customer - and in what time frame, whether he performs the preparation of regular payments on their own schedule or based on customer requests, carries out training vendor payments based on invoices or registry with the approved accounts list to payment and on whose behalf this payment.

4. The procedure for extension and termination of the contract. Over what period the parties must notify each other of the termination of the contract, what is the procedure for extending the agreement.

5. Assignment of responsibilities in the process. Who what documents are signed and in what period of time, who communicate with the representatives of tax services, How does the support for auditing and tax audits (also need to specify where and how it is conducted accompaniment), who keep the original documents.

6. Material liability and Insurance. Only few insurance companies insure the professional responsibility of the performer to the outsourcing of accounting and payroll,

even less - in terms of personnel records.Therefore it makes sense to find out what is specified in the insurance policy of potential partner, what is the procedure of payment of insurance, whether you want to receive it the presence of a court decision. Whatever the case , need to turn the item its liability for certain errors, actions or inactions that he has insured to the agreement with the performer.

Based on the foregoing, it should be noted that the willingness of companies to reduce their costs will lead them to the realization that today is cheaper to hire an outside organization for accounting solutions and related issues. Prospects of development of the market of outsourcing services exist in Uzbekistan. And demand for these services will continue to grow■

References :

1. Pankov V. V., Naumova S. A. Autsorsing v buhgalterskomuchete. // Audit ifinansovyjanaliz: VAK. 2009. № 1.
2. Maelah R. et al. Accounting outsourcing turnback: process and issues //Strategic Outsourcing: An International Journal. – 2010. – T. 3. – №. 3. – C. 226-245.
3. Lacity M. C., Hirschheim R. A. Information systems outsourcing; myths, metaphors, and realities. – John Wiley & Sons, Inc., 2010.
4. Duganier B. J. Finance and accounting outsourcing can improve control: what best practices of outsourcing can protect control and compliance //Bank Accounting & Finance. – 2005. – T. 18. – №. 4. – C. 39-43. Lacity M. C., Willcocks L. Global information technology outsourcing: In search of business advantage. – John Wiley & Sons, Inc., 2000.
5. Grossman G. M., Helpman E. Outsourcing in a global economy //The Review of Economic Studies. – 2005. – T. 72. – №. 1. – C. 135-159.
6. Quinn J. B. Outsourcing innovation: the new engine of growth //MIT Sloan Management Review. – 2000. – T. 41. – №. 4. – C. 13.
7. Krell E. Finance and accounting outsourcing-making an informed decision //CMA MANAGEMENT. – 2007. – T. 81. – №. 7. – C. 38.
8. Kurpayanidi K., Muminova E., Paygamov R. Management of innovative activity on industrial corporations. Monograph. LAP LAMBERT Academic Publishing. Germany 2015. ISBN 978-3-659-76598-8.
9. Margianti E.S., Ikramov M.A., Abdullaev A.M., Kurpayanidi K.I., Ashurov M.S. Systematical analysis of the position and further development of Uzbekistan national industry in the case of economic modernization. Monograph. Indonesia, Jakarta, Gunadarma Publisher ISBN 978-602-9438-41-3/
10. Kurpayanidi KI, Muminova EA (2016) Modern approaches to defining the nature and function of national innovation system of the Uzbek economy

ПОРТФЕЛЬНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ РОБАСТНОГО МЕТОДА И МОДЕЛИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ АКТИВОВ

Пронин Вячеслав Вячеславович

Студент 5 курса кафедры логистических систем и технологий
факультета аэрофизики и космических исследований
Московского физико-технического института (государственного университета)

В условиях современного мира инвестиционная деятельность во многом является определяющим звеном процесса функционирования всей рыночной экономики в целом как единого механизма. Именно инвестиции способствуют развитию большинства рыночных систем. Соответственно, оптимизация процесса инвестирования постоянно является одним из наиболее актуальных вопросов экономики. В данной работе в качестве объектов исследования выступают различные финансовые инструменты, доступные на соответствующих торговых площадках.

Научный интерес представляет инвестиционный анализ механизма ценообразования акций и возникающая в данном контексте задача оптимального выбора инвестиционного портфеля, получившая название портфельной теории с основополагающим принципом предпочтения инвестора, согласно которому при прочих равных условиях инвесторы предпочитают больший доход и меньший риск. Диверсификация инструментария в этом случае влечет за собой уменьшение риска, поскольку в общем случае стандартное отклонение доходности портфеля будет меньше, чем средневзвешенные стандартные отклонения доходности ценных бумаг, которые составляют этот портфель. Свое развитие теория получила в виде модели ценообразования активов - CapitalAssetPricingModel (CAPM). Эта модельдополнительно включает в себя два ключевых предположения, описывающих совершенный рынок ценных бумаг: одинаковую информированность инвесторов и наличие базового уровня доходности.

Ключевая идея модели CAPMсостоит в рассмотрении доходности актива как суммы двух составляющих – безрисковой ставки и так называемой премии за риск, которая, вообще говоря, является случайной величиной. Таким образом, основное соотношение имеет вид:

$$R = r_{rf} + (r_m - r_{rf})\beta,$$

где R – ожидаемая доходность актива, r_{rf}– безрисковая ставка, r_m – доходность рынка в целом, β – коэффициент, отражающий связь доходности отдельного актива с доходностью всего рынка.

Данная формула обычно применяется при оценке доходности актива, который инвестор рассматривает в качестве потенциального кандидата на добавление к его имеющемуся и уже хорошо диверсифицированному портфелю ценных бумаг. Как мы видим, в модели учтен систематический риск всего рынка, в то время как несистематическая компонента считается уже устраненной с помощью диверсификации набора инструментов. Систематический риск не может быть уменьшен, однако его можно компенсировать за счет соответствующей премии за риск, которая определяется как разница между доходностью рыночного портфеля и процентной ставкой по безрисковым активам:

$$Pr_i = (r_m - r_{rf})\beta_i$$

Варьируя различные комбинации рыночного портфеля и безрисковых займов, рационально действующий инвестор всегда может получить ожидаемую премию за риск, т.е. ожидаемая доходность инвестиций складывается из минимальной доходности по безрисковым активам и премии за риск, что и отражено в ключевой формуле.

Для применения модели CAPMна практике используются исторические данные доходности. Значение безрисковой ставки доходности, которую принято считать постоянной в краткосрочных исследованиях, как правило, оценивается по одному из следующих ориентиров:

- Доходность государственных облигаций развитых стран (чаще всего США)
- Доходность облигаций страны, в которой происходит исследование
- Величина ставки рефинансирования
- Величина межбанковских кредитов
- Величина процентной ставки по депозитам
- Величина инфляции

Бета-коэффициент является основным фактором, отражающим эффект взаимных корреляций доходности бумаг анализируемой компании с доходностью ценных бумаг, обращающихся на данном рынке. Он выражает меру систематического риска для акций компании и характеризует вариабельность ее доходности по отношению к средне-

рыночной доходности.Величина коэффициента определяется на основе анализа ретроспективных данных статистическими службами, анализирующих мировыефондовые рынки. Значение бета-коэффициента, как правило, близко к единице, и в точности равняется единице, если говорить о рынке в среднем.

Существует достаточное число алгоритмов, позволяющих найти приблизительное значение бета-коэффициента для конкретной ценной бумаги. Классический подход к оценке параметраβ в модели **САРМ основан на регрессионном анализе доходности** акции относительно доходности фондового индекса, т.е. на фондовом методе.

Данный подход к оценке доходности различных российских компаний может быть затруднен по целому ряду причин, и тогда практическое оценивание значений параметров осуществляется по малому количеству данных, не отличающихся достоверностью, что в конечном итоге влечет за собой необходимость трансформации исходной модели данных с детерминированными параметрами в новую, рандомизированной модель данных (РМД).

Пусть проведено **s измерений, а вход имеет n параметров**. Связь между входом, выходом и ошибками измерений описывается соотношением:

$$v = \boldsymbol{F}[X + \eta, \boldsymbol{a}] + \xi,$$

где X – матрица входа (s × n); v – вектор выхода (s–мерный); η – матрица шумов входа (s × n); ξ – вектор шумов выхода (s–мерный); $\boldsymbol{a}$– вектор случайных параметров модели с независимыми компонентами (n-мерный); $\boldsymbol{F}$ – вектор функция (s–мерная).

Шумы – случайные величины со значениями, принадлежащими определенным интервалам Ξ_j **и** $\mathcal{E}_{ji}$. Значения случайных параметров также принадлежат определенному предполагаемому известным диапазону A_i.

Первый, наиболее общий и часто встречающийся на практике в условиях фондового рынка и рыночной экономики как таковой случай подразумевает непрерывность рандомизированной модели данных и, соответственно, аналогичный характер бета-коэффициента как случайной величины. Тогдаобъектом оценивания являются функции плотности распределения вероятностей. В этой ситуации вводится функционал правдоподобия, максимизация которого по всем функциям ПРВ из заданного класса и при наличии информации о входе и/или выходе РМД определяет наилучшую оценку.

Робастная энтропийная оценка функций плотности распределений вероятностей параметров $\boldsymbol{a}$ и шумов η и ξ определяется решением следующий оптимизационной задачи:

$$\mathcal{H}[P(\boldsymbol{a}, W(\eta), Q(\xi)] \rightrightarrows max,$$

где $\mathcal{H}$ - функционал обобщенной информационной энтропии Больцмана, в который переходит наш функционал правдоподобия путем элементарных преобразований.

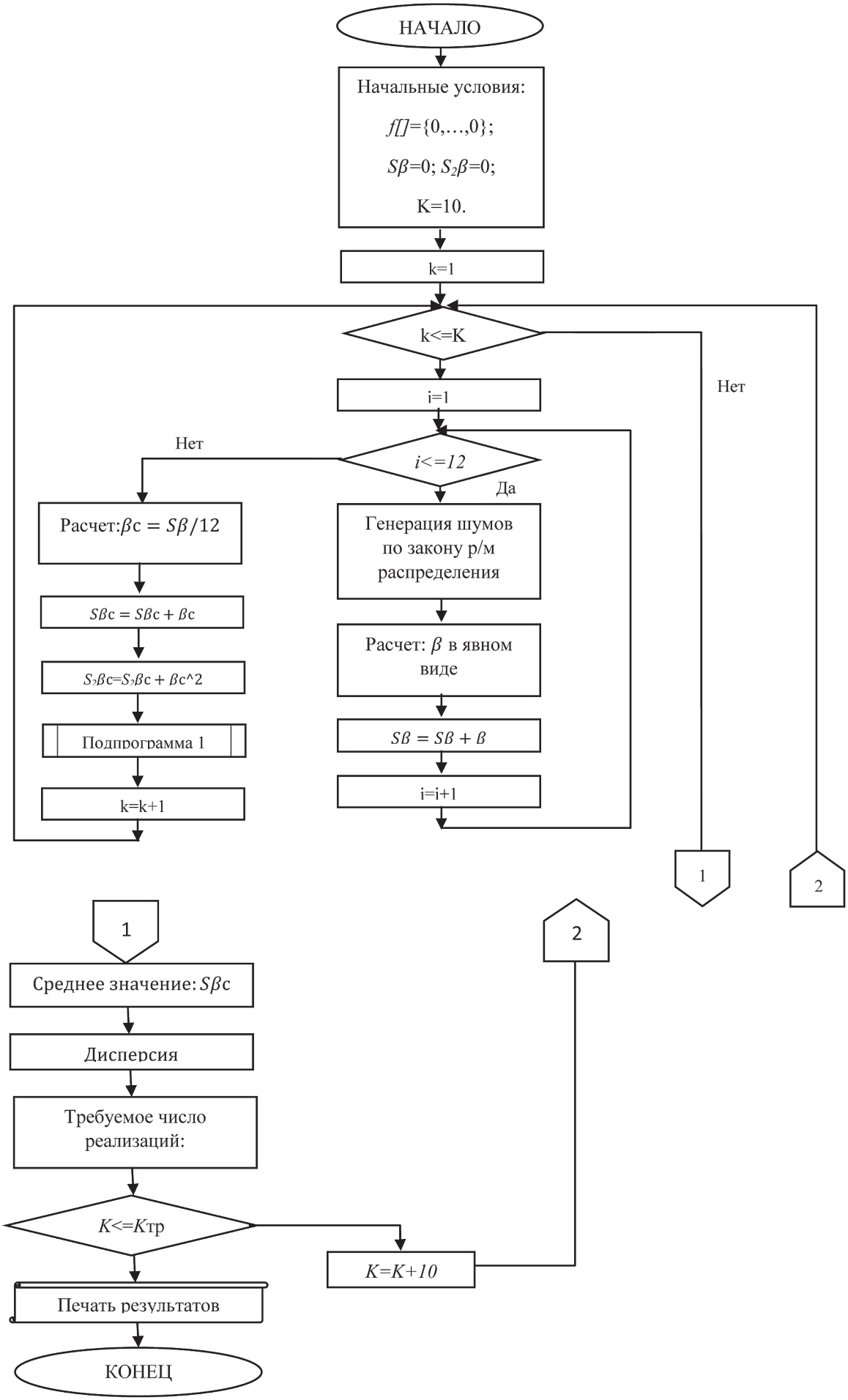
В нашем случае в качестве РМД-модели выступает САРМ, β– ключевая случайная величина. Добавим к базовой формуле шумы входа и выхода – тоже случайные величины. Пусть s– количество данных в выборке.

$$\boldsymbol{R} = r_{rf} + \beta\,(\boldsymbol{r_m} - r_{rf}) + \boldsymbol{\xi},$$

$\boldsymbol{R}$ – вектор выхода, размерность – s, компоненты – значения доходности актива; r_{rf} – вектор входа, размерность – s, **компоненты – безрисковые ставки**; β – случайный параметр; $\boldsymbol{r_m}$ **–** входные данные, размерность – s, **компоненты - значения доходности** рынка; $\boldsymbol{\xi}$– шумы выхода, размерность – s.

Таким образом, модель ценообразования активов в непрерывном случае подлежит стандартному рассмотрению как РМД с одним случайным непрерывным по распределению параметром и зашумленным выходом. Тогда задача нахождения плотностей распределений вероятностей случайного параметра и шумов сводится к решению оптимизационной задачи при наборе ограничений и известных классах распределений p, w, q, которые предполагаются известными.

Однако, в современной рыночной экономике неизбежно возникают ситуации, требующие принятия оптимальных решений в несколько иных условиях неопределенности, ведь далеко не всегда параметр модели непрерывен, тогда нас интересует не плотность распределения вероятностей, а дискретное соответствие. По получении закона распределениянадо выявить пару значений «интервал + максимальная вероятность», проводя отбор по второму элементу пары. В качестве анализируемого периода будем рассматриватьодин календарный год, векторы данных снимаемпомесячно, что в итогедает 12 фиксированных значений акций для каждого закрытия и открытия торговой сессии. Дополнительно подчеркнем предположение равномерного распределения шумовстрого в линейном интервале [-0,1;0,1]. Задаем точность определения $E\beta$, количество интервалов N для β и df– интервальный шаг. Схема предлагаемогомашинного алгоритма, определяющего математическое ожидание $E[\beta(t_i)]=F_x(\boldsymbol{r_m}(t_i), r_{rf}(t_{i)}, \boldsymbol{\xi}(t_i), \boldsymbol{R}(t_i))$, где$F_x$– сложныйфункционал, задаваемый алгоритмом имитационной модели, вектор $f(i)$, $i=1,\ldots, N$ – вероятность попадания $\beta\varepsilon$**i-й интервал, представлена** ниже, включая подпрограмму 1, которая выдает статистику попаданий бета во все интервалы, представлена ниже.


НАЧАЛО
Начальные условия:
f[]={0,…,0};
Sβ=0; S2β=0;
K=10.
k=1
k<=K
Нет
i=1
i<=12
Нет
Да
Расчет:βc = Sβ/12
Sβc = Sβc + βc
S2βc=S2βc + βc^2
Подпрограмма 1
k=k+1
Генерация шумов по закону р/м распределения
Расчет: β в явном виде
Sβ = Sβ + β
i=i+1
1
2
1
2
Среднее значение: Sβc
Дисперсия
Требуемое число реализаций:
K<=Kтр
K=K+10
Печать результатов
КОНЕЦ

Для практической реализации поставленной задачи были использованы данные из открытых источников, а именно исторические котировки компании «UTair» и ряды значений индекса ММВБ за 2006-2007 гг. - значения стоимости акции на момент открытия и закрытия торгов. Следовательно, для получения значения доходности за один день мы должны величину разности цен открытия и закрытия разделить на цену открытия, чтобы далее получить выборку по доходностям в более удобном виде.

$$R_j = (P_c - P_o)/P_o$$

В качестве безрисковой доходностивыбираем величину инфляции за рассматриваемый период. Для оценки целесообразности применения метода энтропийного оценивания логично произвести сравнение фактических результатов применения представленной в работе метода и классического метода линейной регрессии, реализация которого с помощью продукта Excel, входящего в программный пакет Microsoft Office, не вызывает дополнительных сложностей. Коэффициент линии тренда для зависимости доходности акции компании «UTair»от доходности рынка, являющийся оценкой бета-коэффициента первого порядка, составляет 0.2954.

В случае если параметр β является непрерывной случайной величиной, распределенной по нормальному закону, решаем задачу с использованием среды разработки MATLAB, используя стандартную надстройку OptimizationToolbox, и получаем следующие результаты: *E[β]*=0.3150 при дисперсии 1.6442. В свою очередь, при дискретности бета-коэффициента как случайного параметра исследуемой модели в той же компьютерной среде разработанный алгоритм при *df*=0.05, *N* = 200 и рассматриваемом отрезке [-5;5] позволяет нам получить идентификатор интервала 117. Соответственно, в реальных условиях рыночной неопределенности мы принимали бы какое-либо решение на перспективу, исходя из уточненного прогноза - среднего значения коэффициента по найденному интервалу [0,30; 0,35], т.е. 0,325. Значение 0.3150 из непрерывного случая принадлежит найденному по результатам работы машинного имитационного алгоритма интервалу из закона распределения - проверка успешна; пример показателен.

Конечные результаты исследования, полученные с использованием разработанного алгоритма, реализующего масштабный теоретический подход к решению практической задачи современной экономики, могут быть использованы для прогнозирования будущей доходности финансовых активов и принятия взвешенных инвестиционных решений в условиях неопределенности различными субъектами рынка■

Список литературы

1. Ю.С. Попков, А.Ю. Попков, Ю.Н. Лысак (ИСА РАН, Москва) «Оценивание характеристик рандомизированных статических моделей данных (энтропийно-робастный подход)», 2013.

3. Новицкий В. О., Карпов В. И. «Методология исследования и моделирования сложных систем управления для предприятий и компаний зернового сектора АПК», Ж. Информационные технологии. –М.: Изд-во «Новые технологии», – 2010. - №9. – С.50-52

4. Markowitz, Harry «Portfolio Selection»,The Journal of Finance, Vol. 7, No. 1. pp. 77-91, March 1952

5. O'Sullivan, Arthur; Sheffrin, Steven M. «Economics: Principles in action». Upper Saddle River, New Jersey 07458: Pearson Prentice Hall, 2003

6. Sharpe, William «Portfolio Theory and Capital Markets. McGraw-Hill Trade», 1970

7. Fama, Eugene F. and French, Kenneth R.«The Capital Asset Pricing Model: Theory and Evidence»CRSP Working Paper No. 550; Tuck Business School Working Paper,August 2003

8. Mullins, David W. «Does the capital asset pricing model work?», Harvard Business Review, January-February 1982

ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ: ОТ ИСТОКОВ ДО НАШИХ ДНЕЙ

Стёпочкина Дарья Сергеевна
магистрант

Самедова Эльмира Назимовна
кандидат экономических наук, доцент

Волгоградский государственный университет

Бухгалтерский учет расчетов с дебиторами и кредиторами занимал одно из центральных мест в процессе становления и развития бухгалтерии как науки. Это связано с тем, что, во-первых, расчеты обеспечивают функционирование предприятия, а, во-вторых, оказывают непосредственное влияние на его финансовый результат. В свою очередь, положительный финансовый результат являлся приоритетной целью как у купцов в средние века, так и в коммерческих организациях в настоящее время.

Знание истории учета расчетов позволит нам рассмотреть эволюцию применяемых методов и способов их учета, смену концепций и подходов, а также выявить динамику протекающих в настоящее время процессов.

Ниже приведем таблицу, в которой мы провели периодизациюэволюции учета расчетов в соответствии с экономическими процессами, протекающими в тот или иной промежуток времени.

Таблица 1

Этапы эволюции учета расчетов с дебиторами и кредиторами

Этап	Характеристика этапа	Предпосылки возникновения этапа
Учет Древнего мира 4000 лет до н.э.- X век	Зарождение системы учета Первое упоминание контокоррентных счетов Учет носил несистемный характер	Активное развитие внутренней торговли Греции, становление внешней торговли со странами Западной Европы и Ближнего Востока, а также постепенное завоевание Грецией новых территорий
Средневековый учет XI-XV века	Письменная регистрация большинства фактов хозяйственной деятельности, в том числе и расчетов Оформление отношений между плательщиками и получателями с помощью бирочного учета Монографический учет	Расширение внешней торговли между Западом и Востоком. Развитие кредитных отношений
Эпоха развития двойной бухгалтерии и балансоведения XV- XIX века	Формирование понятий «дебитора» и «кредитора» Постепенная эволюция счетов: выделение счетов в отдельные группы, в том числе и выделение среди них счетов расчетов Первые попытки создания резерва по сомнительным долгам Применение коллации счетов Формулирование требований о раскрытии информации о расчетах в балансе	В связи с ростом промышленности и распространением акционерных обществ появилась потребность в точном и обобщенном представлении информации о финансовом положении организации внешним и внутренним пользователям
Эпоха становления бухгалтерии как экономической науки XX век	Деление дебиторской задолженности по степени надежности возврата Создание резервов по безнадежным долгам Формирование правил отражения информации о дебиторской и кредиторской задолженности в балансе Положено начало управленческого учета расчетов	Экономический подъем, начало новой индустриальной эпохи
Эпоха управления предприятием посредством учета Наши дни	Развитие управленческого учета расчетов с дебиторами и кредиторами Развитие методологии оценки обоих видов задолженностей Законодательное закрепление методики и порядка оценки и учета задолженности	Влияние нестабильного состояния мировой экономики (колебания курсов валют, текущая политическая обстановка, периодические спады). Рост конкуренции на рынке

Возникновение учета как практической деятельности относят к эпохе Древнего мира, о чем можно судить по множеству найденных письменных упоминаний о бухгалтерских счетах, относящихся к периоду давностью в несколько тысячелетий. Так, например, учеными найдено свыше 1000 документов, впоследствии названных папирусом Зенона и датируемых III в. до н. э., содержащих информацию о строительстве, земледелии и торговле. Необходимость в подобной системе записи хозяйственных операций вызвана активным развитием внутренней торговли Греции, становлением внешней торговли со странами Западной Европы и Ближнего Востока, а также постепенным завоеванием Грецией новых территорий.

Папирусы Зенона содержали в себе письменный учет деловых операций, а именно отчеты о выплатах работающим по найму, записи о приобретении и распоряжении имуществом, а также информацию о расчетах с покупателями. Стоит отметить, что учет расчетов зародился практически одновременно с возникновением учета имущества.

Зенон выдвигал требование о том, что каждый факт хозяйственной жизни должен быть непременно оформлен и подтвержден документом. Учетные регистры, по его мнению, необходимо вести по принципам систематической записи. В этих регистрах можно выделить материальные, личные и финансовые счета. К личным счетам как раз и относились счета должников, которые велись подобно контокоррентным с указанием суммы долга и даты его погашения.

Расширение торговых отношений между Востоком и Западом в XI – XII вв., а также развитие товарно-денежных отношений требовали внесения значительных изменений в существующую систему учета. Точность в учете, которая стала теперь так необходима, стала следствием двух знаменательных событий в истории цивилизации. Введение в 1202 году математиком Фибоначчи арабских цифр и формирование торгового права. Все это, так или иначе, оказало непосредственное влияние на углубление системы учета в целом.

В середине XIII в. отношения между покупателями и продавцами стали оформляться с помощью бирочного учета. Бирка — дощечка, на которой делалась нарезка, соответствующая определенной сумме платежа.[1, с.46] Дощечка раскалывалась

вдоль, одна половина оставалась у покупателя – приходный ордер, а вторая отдавалась продавцу – квитанция.

В XIII веке в Западной Европе в монашеских орденах учет квалифицировался как камеральный, поскольку объектом учета выступали касса, доходы и расходы, дебиторская и кредиторская задолженности. По дебету счетов отражались суммы дебиторской задолженности клиентов, по кредиту – их вклады. Таким образом, учет в монашеских орденах как бы подготовил формирование двойной записи.

Говоря об эпохе Средневековья, нельзя не отметить деятельность тамплиеров – католический военно-монашеский орден, основанный небольшой группой рыцарей в 1119 году. В середине XIII века тамплиеры становятся крупнейшими кредиторами Европы. Стоит обратить внимание на особый порядок ведения кассового журнала и ведение контокоррентных счетов у тамплиеров. Журнал имел следующие реквизиты:

1. за чей счет поступили деньги;
2. сумма взноса, с указанием вида валюты;
3. наименование фактического плательщика, а также причины взноса;
4. указание регистра, на котором должна быть записана поступившая сумма.

Ежедневно по этим журналам выводились итоги, а затем на основе сделанных в них записей в регистрах систематического учета - контокоррентных счетах клиентов, проводилась разноска.

Тем самым, можно сделать вывод, что специфика учета Средневековья связана с расширением внешней торговли, а также с процветанием ростовщичества и кредитных отношений.

Следующим этапом эволюции развития учета стала эпоха развития двойной бухгалтерии и балансоведения. Одним из первых ученых того времени стал итальянский математик Лука Пачоли, с чьим именем связывают появление двойной записи. Ведение учета предусматривалось в памятной книге, журнале и в Главной книге. Тем самым произошло становление хронологической и систематической записи. Именно в это время были сделаны первые попытки классификации счетов, среди которых находили свое отражение и счета расчетов.

ЛюдовикоФлори все счета классифицировал на четыре группы: капитала, номинальные (операционные) счета, торговые счета (материальные) и счета расчетов. Позже, Пиетро Паоло Скали разделил счета на три группы: собственные (капитала, прибылей и убытков, результатов), имущественные и корреспондентов (дебиторов и кредиторов).

Помимо классификации счетов, на основе выделения Пачоли четырех сторон хозяйственной жизни, ЛюдовикоФлори выделил: дебитора, кредитора, сумму и характер факта хозяйственной жизни. Это было шагом вперед в развитии теории учета в целом, и учета расчетов в частности.

Определения дебиторов и кредиторов, очень близкие по смыслу к современным понятиям, дал нидерландский бухгалтер Якоб ван дер Шуер[2, с.86]:

- дебитор – это тот, кто имеет (владелец), кто получает или кому посылают, тот, кто покупает, кому поставляют, продают или от кого надеются получить платеж, или наконец, тот, кто должен платить;
- кредитор – это тот, кто выдает (расходует), с кем рассчитываются, от кого получают, тот, с кем имеют дело, кто продает, поставляет, у кого покупают, тот, кому нужно платить.

Первые балансы стали составлятьсякоммерсантами уже в конце XIV столетия как для контроля оборотов предприятия, так и для управления хозяйством. Но отсутствие деления счетов на синтетическое и аналитические приводило к перегруженности и неточности баланса.

Впоследствии формулирование французским бухгалтером Жаком Савари одного из основных понятий учета – необходимости деления счетов и регистров на синтетические и аналитические, оказало большое влияние на развитие бухгалтерской науки в целом.

В дальнейшем, классификация счетов была представленаучеными французской школы бухгалтеров. Матье де ла Порт выделял три группы счетов[2, с.97]:

- счета собственника (счет «Капитала», «Убытков и прибылей»);
- счета имущества (счет «Кассы», «Товаров» и т. д.);
- счета корреспондентов (счета «Расчетов», отражающие дебиторскую и кредиторскую задолженность).

Во второй половине XIX века происходит формирование учения о бухгалтерском балансе – балансоведения. В основе данного учения лежат труды таких ученых как И.Ф. Шерр, А. Гильбо, Г. Штауб, Г. Рем, Г. Симон. Отражению в балансе счетов расчетов, а также непосредственно самой оценке задолженности уделялось значительное внимание ученых того времени.

Немецкий юрист Г. Симон для оценки дебиторской задолженности предлагал создание средств для покрытия возможных убытков – счет делькредере.

Другой немецкий теоретик П. Герстнер предлагал разделение в учете долгов на обеспеченные и необеспеченные. Он же считал недопустимым сальдирование дебиторской и кредиторской задолженности.

Стоит отметить, что еще тогда зародилась практика образования резервов по задолженности. Законом того времени был установлен предел данного резерва в зависимости от объема уставного капитала.

Развитие бухгалтерской науки в период XV - XIX вв. тесно связано с особенностями развития экономики того периода в целом. Рост промышленности и распространение акционерных обществ привело

к необходимости предоставления информации о состоянии дел внешним пользователям, в первую очередь инвесторам. Поэтому, возникла необходимость прийти к единой унифицированной форме, которая наиболее точно отражала бы текущее финансовое состояние акционерного общества. Группировка и отражение однородных операций на счетах бухгалтерского учета, и последующее составление баланса, явились закономерным процессом развития учета.

Начало следующего этапа было положено представителем ломбардской школы Франческо Виллой. Он систематизировал накопленные веками бухгалтерские знания, и по праву считается родоначальником новой науки – бухгалтерии. Он выдвинул ее цель, принципы и категории.

Современные ученые считают, что именно Вилла положил начало науки об управлении предприятием, поскольку бухгалтерский учет трактовался им как комплексная экономико-правовая дисциплина, при этом он подчеркивал, что речь идет не просто о юриспруденции, а об административном праве.

Развитие теории бухгалтерского учета также осуществлялось представителями другой школы – тосканской, одним из основателей которой стал ФранческоМарчи. Он напрямую связал деятельность предприятия с расчетами как с лицами, работающими в нем, так и с контрагентами.

Марчи сформулировал правила двойной записи: «Тот, кто получает ценность,или становится должником, — дебетуется,тот, кто выдает ценность,или становится заимодавцем, — кредитуется».[3]

Другим значимым представителем этой школы был Джузеппе Чербони, ставший создателем такой науки как логисмография.Логисмографический баланс включает два основных счета(счета первого порядка): собственника, агентов и корреспондентов.За счетами стояли люди, а за ними ценности. Счета делились на интегральные (денежные, материальные счета и счета расчетов) и дифференциальные (результатные счета и счета собственных средств).

В XX в. школа итальянских бухгалтеров старалась уже не создавать, а сохранять и совершенствовать накопленные веками знания. Ее представители рассматривали учет как средство управления, тем самым, учет превращался в науку о контроле хозяйственнойдеятельности.

Помимо итальянской школы, значительный вклад в развитие бухгалтерской мысли в области расчетов внесли наши соотечественники.

Представитель русской учетной мысли Л.И. Гомбергпредлагал следующую оценку дебиторской задолженности. Все долги он делил на четыре группы [2, с. 260]: а) безусловно надежные, от их суммы следует отчислить в резерв на покрытие сомнительных долгов 5%; б) долги, в погашении которых нет уверенности, должны быть показаны в активе баланса в размере 80% общей суммы; в) долги сомнительные подлежат включению в баланс в размере 50% общей суммы; г) безнадежные долги подлежат немедленному отнесению на счет «Убытков и прибылей».

Особенности отражения отдельных видов активов в отчетности описывались в нормативных документах того времени. Так, Торговым Уставом предписывалось правило, согласно которому дебиторская задолженность должна приводиться в балансе по нарицательной стоимости, сомнительные долги – в сумме, на получение которой не потеряна надежда, а безнадежные долги – списываться с баланса полностью за исключением какой-либо ничтожной суммы, оставляемой в балансе для памяти.

А. Браун писал о причинах затруднений учета дебиторской и кредиторской задолженностей: «Счета взаимных расчетов (дебиторы и кредиторы) бывают, по обыкновению, больным местом бухгалтерии из-за того, что бухгалтеры составляют таковые лишь в конце года: сличение и проверка не производится, разницы не выяснены».

Другой ученый И.Р. Николаев предложил создавать резервы для списания безнадежной дебиторской задолженности. Эта идея в дальнейшем нашла свое отражение в статье 266 «Расходы на формирование резервов по сомнительным долгам» НК РФ.

XX **век знаменателен систематизацией и обобщением** имеющихся учетных знаний в единую науку – бухгалтерию.В процессе ее становления были выделены цели и задачи, принципы и методы бухгалтерского учета. Учет стал рассматриваться в тесной взаимосвязи с юридическими науками. Кроме того, постепенно приходит понимание необходимости управления предприятием с целью эффективного функционирования предприятия.

В настоящее время в бухгалтерском учете сместились акценты с самого учета как такового, на эффективные способы управления предприятием посредством него. В условиях неустойчивости экономики, колебания курсов национальных валют, а также усиления конкуренции на рынке, предприятию без ведения управленческого учета трудно даже просто удержаться на рынке, не говоря уже о получении прибыли. В связи с этим, специалисты в области бухгалтерского учета предлагают различные методики управления задолженностью предприятия.

В книге «Бухгалтерский учет» под ред. П.С. Безруких сказано: «Можно иметь потенциально хорошие финансовые результаты от продажи продукции, товаров и услуг, от внереализационных и операционных доходов, но все или многое потерять при существенном росте дебиторской задолженности, неумелом управлении ею».

В статье В.Д. Новодворского, А.Н. Хорина сказано: «Предприятия, озабоченные высоким уровнем дебиторской задолженности и соответствующими потерями, должны были бы организовать систему аналитического учета дебиторской задолженности не только по срокам, как это было ранее, но и

по размерам, географии, юридическим и физическим лицам, срокам погашения при заключении сделок».

Большинство статей в настоящее время посвящается необходимости контроля и управления дебиторской задолженностью. Но не стоит обходить вниманием и проявлять беспечность по отношению к кредиторской задолженности, иначе существует риск потерять доверие поставщиков, банков и прочих кредиторов.

Р.Т. Шпруз дает современную интерпретацию кредиторской задолженности: «Кредиторская задолженность коммерческого предприятия - это его обязательства по передаче активов или оказанию услуг, обязательства, которые возникают в результате прошлых или текущих хозяйственных операций и должны быть исполнены в будущем». [4]

О новом экономическом взгляде на кредиторскую задолженность пишет и Э. С. Хендриксен: «Считалось, что кредиторская задолженность возникает благодаря правилу двойной записи. Однако, изменение экономических условий создает предпосылки для формирования иного, более широкого взгляда: в настоящее время кредиторская задолженность представляет собой меру экономических обязательств фирмы». [5]

Становится очевидным значение правильного учета и своевременного ведения расчетов,как с дебиторами, так и с кредиторами.

Подводя итог,стоит отметить, что в процессе эволюции бухгалтерского учета на протяжении всех времен уделялось значительное внимание расчетам с дебиторами и кредиторами. Это связано с тем, что большая часть операций, совершаемых предприятием, возникает в процессе взаимодействия с ее контрагентами, а соответственно, они оказывают непосредственное влияние на финансовую стабильность организации в целом■

Список литературы

1. Родина Л.Н., Пархоменко Л.В. Этапы развития бухгалтерского учета: учебное пособие. - Тамбов: Издательство Тамбовского государственного технического университета, 2007.
2. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебное пособие для вузов. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996.
3. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. - М.: Институт новой экономики, 1999.
4. Sprouse, R.T. and Moonitz, M, (1962). Accounting Research Study No. 3:A Tentative Statement of Broad Accounting Principles for Business Enterprises. New York: AICPA.
5. Henderson, S. and Peirson, C.G. (1983). Financial Accounting Theory: Its Nature and Development. Melbourne: LongmanCheshire.

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аникина Юлия Станиславовна
Студентка факультета менеджмента РЭУ им. Г.В.Плеханова

Марушкина Вера Алексеевна
Студентка факультета менеджмента РЭУ им. Г.В.Плеханова

Чулкова Дарья Константиновна
Студентка факультета менеджмента РЭУ им. Г.В.Плеханова

Научный руководитель: Котова Лариса Рэмовна
Кандидат экономических наук, доцент кафедры организационно-управленческих инноваций РЭУ им. Г.В. Плеханова

Аннотация. *В данной статье рассматривается методы прогнозирования в инновационной деятельности и их поэтапная оценка, дается их сравнительная характеристика. Особое внимание уделяетсяроли и месту прогнозирования в обеспечении эффективности функционирования инновационных компаний.*

Abstract. *This article discusses methods of forecasting in innovation and their phased assessment, given their comparative characteristics. Particular attention is paid to the role and place of the prediction to ensure the efficiency of innovative companies.*

Ключевые слова: *прогноз, методы прогнозирования, инновационная деятельность, эффективность.*

Keywords: *forecast, forecasting methods, innovative activities, efficiency.*

Актуальность данной темы состоит в том, что для эффективности инновационной деятельности необходимо использовать результаты прогнозирования. Но для этого необходимо выбрать методы, которыми инновационная компания будет пользоваться.

Прогноз – это оценка дальнейшего развития и предвидение направлений протекания какого-либо явления в компании.

В сущности, метод прогнозирования можно определить как способ получения новых данных с помощью определенных процедур на основе анализа и обобщения известных знаний. Прогноз помогает компании подготовиться к различным неожиданностям.

Каждый метод прогнозирования дает разные уровни достоверности получаемых в результате прогнозирования данных, поэтому выбор метода является важным этапом.

Выбор методов прогнозирования состоит из следующих этапов:

- анализ задания на прогноз;
- анализ объекта прогнозирования;
- определение вида и периода прогноза;
- анализ исходной информации об объекте прогноза;
- выбор метода [2, 220 с.].

В основном методы прогнозирования в инновационной деятельности делятся на два типа:

1. фактографические методы прогнозирования – основаны на данных об объекте, имеющихся у компании;

- экстраполяция тенденций (линейная экстраполяция тренда; экстраполяция на основе скользящего среднего; экспоненциальное сглаживание);
- прогнозирование взаимосвязей (опережающие индикаторы; корреляционные модели; эконометрические);

2. экспертные методы прогнозирования – базируются на собранной информации, оцененными специалистами и экспертами.

- Дельфийская методика;
- метод сценариев;
- исследование рынка [1,183].

Каждый из перечисленных методов прогнозирования дает разные результаты, и выбрать наиболее правильный вариант сложно.

На практике, когда необходимо сделать быстрый прогноз текущего состояния объекта или явления, применяются такие методы, как опрос менеджеров, клиентов и т.д.

Прогноз методомДельфи или методом сценариев требует, наоборот, большихзатрат времени, но является более качественным в силу комплексного подхода.

Использование метода экстраполяции тенденций возможно лишь в стабильных условиях внеш-

ней среды, поскольку является перенесением прошлых характеристик объекта на будущее.

Прогнозирование взаимосвязей учитывает влияние одного или нескольких факторов на объект, но определить весь круг факторов очень сложно, особенно, если дело касается будущих факторов успеха.

При прогнозировании инновационной деятельности нужно разрабатывать разные варианты действий и просчитывать их последствия. Поэтому инновационной компании необходимо непрерывно составлять прогнозы, которые будут показывать качественные изменения в развитии инновационной деятельности, преодолевать последствия неправильных решений.

Авторами рассмотрены две инновационные компании: «Дениго» (экспериментальнаядеятельностьв разных областях науки и техники) и «Инноком» (инновационная деятельность, внедрение и продвижения новых продуктов и технологий).Первая основывала свою деятельность на прогнозировании, а вторая - нет. Ниже представлен сравнительный анализ изменения прибыли данных компаний в течение последних четырех лет.

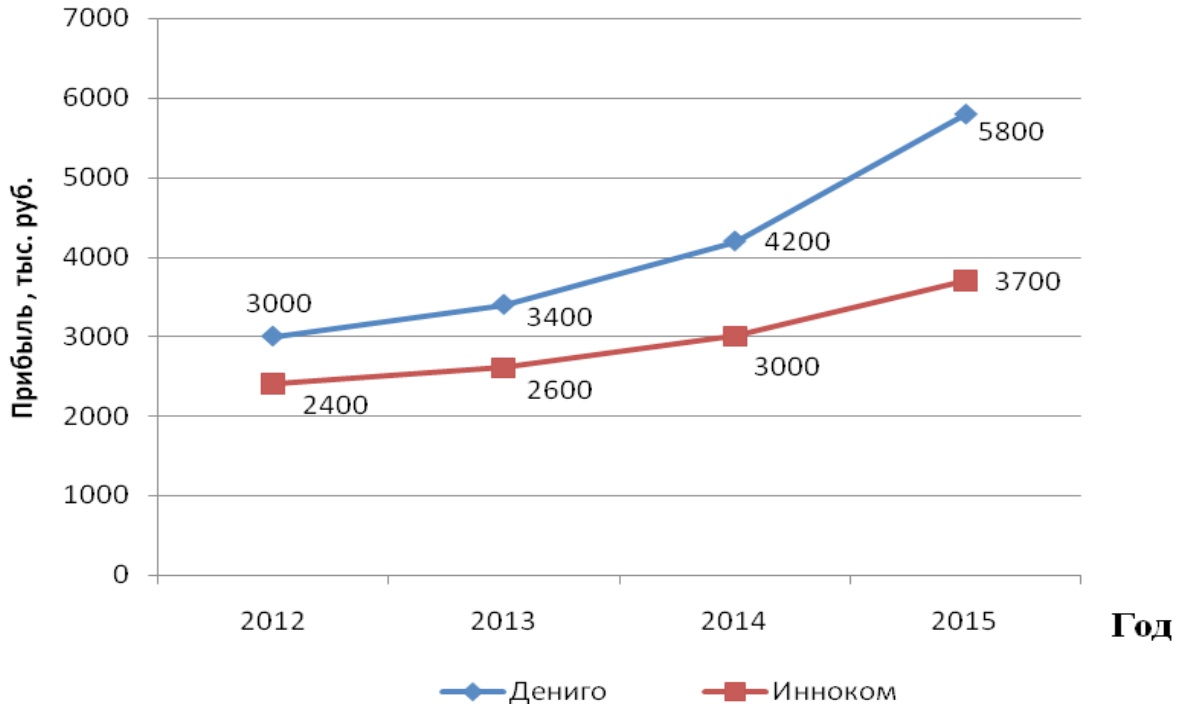


Рис. *Сравнительный анализ динамики прибыли компаний «Дениго» и «Инноком» за 2012-2015 гг.*

Из графика, видно, что организации, использующие прогнозирование для определения возможных объемов продаж, прибыли, капитализации и т.д., развиваются эффективнее и быстрее, чем экономящие на этом компании. [3, с. 22].

В итоге можно сделать вывод, что применение прогнозирования в инновационной деятельности является важной составляющей обеспечения эффективной работы компании и ее дальнейшего процветания■

Список литературы

1. Антохонова И.В. Методы прогнозирования социально-экономических процессов. – Улан – Удэ: Издательство ВСГТУ, 2014 - 212 с.
2. Милованов С.Н. Статья: Методы прогнозирования, используемые в инновационном менеджменте. Журнал «Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена» №43-1, 2007 г.
3. Сидоров М. Н. Прогнозирование и планирование в управлении: ученое пособие. – Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2015 – 228 с.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В РФ

Проценко Валентина Сергеевна
Южный федеральный университет

Аннотация. *Целью статьи является анализ текущего состояния и выявление основных тенденций развития образования в Российской Федерации. Выявлено, что, несмотря на происходящие структурные изменения, сопровождающиеся снижением основных количественных показателей, таких как число образовательных учреждений, обеспеченность учебных мест наблюдается качественное улучшение системы образования за счет инвестиций и целевых программ, выделенных на образование.*

Ключевые слова: *статистический анализ, образование, инвестирование системы образования.*

В 2005 году Президент РФ В. В. Путин объявил о начале реализации Национального проекта «Образование». С этого момента образование стало одним из основных приоритетов государственной политики. В течение последних лет совокупные государственные расходы на образование постоянно растут. За период 2005 - 2014 гг. на образование государством израсходовано более 19 трлн.руб. (рис. 1) [1]

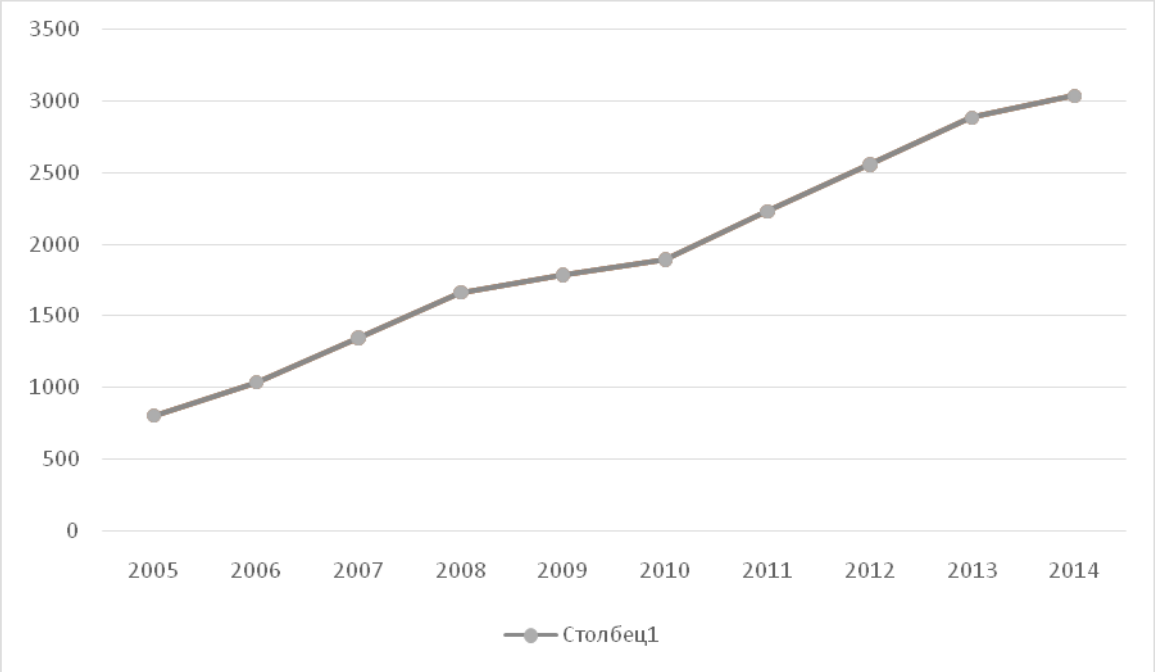


Рис. 1 *Динамика расходов консолидированного бюджета РФ в период 2005 – 2014 гг.*

На образование в Российской Федерации оказывает влияние финансирование и определение целевых программ для образования, что в свою очередь зависит отобщего экономического состояния страны.

Анализ статистических индикаторов в области образования имеет важное значение в целях планирования и оптимизации структуры сети образовательных учреждений; оценки адекватности оказываемых образовательных услуг, а также реальной потребности в нихнаселения. В социальном аспекте анализируется доступность государственных гарантий в получении населением образовательных услуг. В экономическом плане определяется необходимый для их развития объем финансовых, материальных, трудовых, информационных и других ресурсов.

Несмотря на увеличение государственных расходов в области образования в последние годы в целом по РФ произошло существенное сокращение числа высших образовательных учреждений, профессиональных образовательных организаций, государственных и муниципальных общеобразовательных организаций. (рис. 2) (рис.3). [2]

	Число государственных и муниципальных общеобразовательных организаций. (на начало учебного года; тысяч)
2011/2012 гг.	47,7
2012/2013 гг.	46,2
2013/2014 гг.	44,7
2014/2015 гг.	44,1
2015/2016 гг.	42,6

***Рис. 2** Количество государственных и муниципальных общеобразовательных организаций на начало учебного года в период 2011 – 2015 гг.*

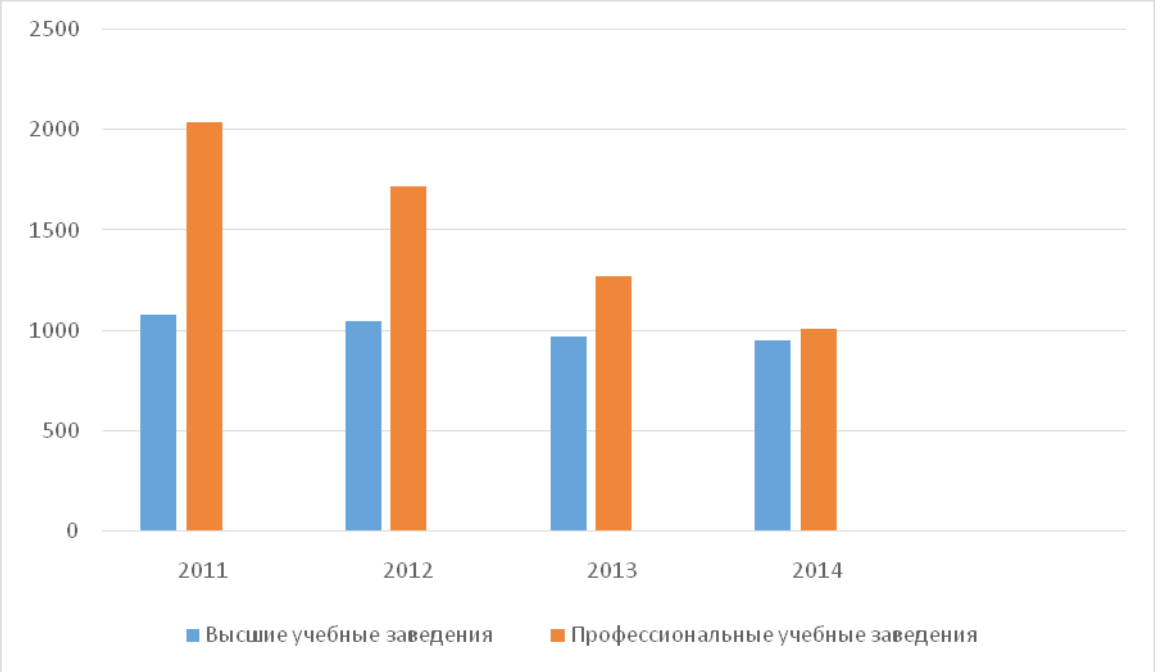


***Рис. 3** Динамика количества высших и профессиональных учебных заведений в период 2011 – 2014 гг.*

Тенденцию сокращения числа учебных заведений можно объяснить рядом причин. Во-первых, сокращается количество обучающихся, так как на данный момент наша страна переживает демографический кризис. Во-вторых, происходит укрупнение, объединение образовательных учреждений, из-за чего статистические данные уменьшаются.

Правительство РФ озабочено проблемой сокращения образовательных учреждений, поэтому принимаются меры для их увеличения. Увеличить количество учебных мест государство планирует за счет строительства новых школ, пристроев к зданиям, проведения капитального ремонта изношенных школ. [3]Согласно прогнозам Правительства РФ, к 2018 году удастся уменьшить количество ликвидированных образовательных организаций в несколько раз. (рис. 4)[4]

Данные о ликвидации и (или) реорганизации государственных (муниципальных) образовательных организаций субъектов Российской Федерации в 2014 году и планах на период 2015-2018 годов

(единиц)

Год	Организации дошкольного образования	Организации общего образования	Организации дополнительного образования детей	Организации среднего профессионального образования	Организации дополнительного профессионального образования	Организации высшего образования	Организации для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей	Всего реорганизовано и (или) ликвидировано
2014 г.	1 106	1 105	160	275	7	1	68	2 622
2015 г.	787	664	128	228	1	2	97	1 907
2016 г.	312	427	48	52	0	1	37	877
2017 г.	143	297	20	27	0	0	12	499
2018 г.	78	220	20	25	0	2	11	356
Итого	2 426	2 613	376	607	8	6	225	6 261

***Рис. 4** Данные о ликвидации и реорганизации образовательных организаций в 2014 г. и планах на период 2015 – 2018 гг.*

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в период демографического кризиса государство стремилось сократить количество образовательных учреждений, но не сокращать государственные расходы на образование, что помогло улучшить качество предоставляемых образовательных услуг населению. На современном же этапе происходит выход из демографического кризиса, благодаря чему Правительство РФ стремится увеличить количество образовательных учреждений■

Список литературы

1. Федеральное казначейство / Режим доступа:http://www.roskazna.ru
2. Федеральная служба государственной статистики / Режим доступа: http://www.gks.ru
3. Российская газета / Режим доступа: http://rg.ru
4. Счетная палата Российской Федерации / Режим доступа: http://komitet-bn.km.duma.gov.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАУКОЕМКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Шевченко Елизавета Дмитриевна
Гучев Инал Ахмедович
Бакалавры 2-ого курса
Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация. *Сегодня трудно переоценить значимость инновационных технологий для экономического и социального развития страны и мира в целом. Форсирующая глобализация подталкивает производителей к тому, что без постоянного обновления и улучшения технологий нельзя устоять в нынешней жесткой конкуренции на рынке. Путь от инновационной идеи до ее реализации с извлечением коммерческого эффекта предполагает грамотно выстроенный менеджмент. Целью работы является рассмотрение коммерциализации, как важнейшего компонента в развитии высоких технологий и проблем, возникающих во время ее реализации. РФ имеет значительный научно-технологический потенциал, но для его реализации необходимо развивать научно-технический менеджмент, который на данный момент, к сожалению, находится на очень низком уровне и полностью обеспечить себя высокотехнологичной продукцией отечественного производства мы пока не можем. В связи с этим, актуальной проблемой стал поиск путей коммерциализации наукоемких технологий и обучение кадров, которые могли бы этим процессом управлять.*

Ключевые слова: *коммерциализация, интеллектуальная собственность, технологии, наука, менеджмент, инновации.*

Введение. В современном мире едва ли можно представить себе существование без использования инновационных достижений человечества. Наукоемкие технологии, или как их еще называют – высокие технологии, в буквальном смысле этого слова заполонили все вокруг, все сферы нашей повседневной жизни. Новые изобретения безвозвратно входят в нашу жизнь одно за другим. И главная их цель – сделать нашу жизнь лучше, комфортнее, проще, интереснее. Но стоит отметить, что далеко не всегда огромный потенциал научных разработок используется во благо людей. И, тем не менее, его роль нельзя переоценить не для каждого из нас в отдельности, не для всего общества, как системы.

Однако в своей работе мы хотели бы взглянуть на новые технологии совсем с другой стороны, со стороны, которая зачастую не интересует большую часть обычных потребителей, а именно – путь от самой идеик ее реализации с извлечением коммерческого эффекта, т.е. коммерциализацию, а также проблемы ее реализации.

Актуальность данной проблемы обусловлена, прежде всего, значимостью инновационных технологий для экономического и социального развития страны и мира в целом. Форсирующая глобализация подталкивает производителей к тому, что без постоянного обновления и улучшения технологий нельзя устоять в нынешней жесткой конкуренции на рынке.

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) – это двигатель прогресса и улучшение уровня жизни. В наше время за технологиями – будущее. Поэтому проблемы коммерциализации наукоемких технологий нельзя оставить без внимания. Пути их решения должны быть одним из приоритетных направлений деятельности государств.

Предмет нашего исследования: проблемы процесса коммерциализации интеллектуальной собственности в России. Объект: наукоемкие технологии.

Целью работы является рассмотрение коммерциализации, как важнейшего компонента в развитии высоких технологий и проблем, возникающих во время ее реализации.

Поставленные задачи при написании работы определяются целью: исследование проблем коммерциализации и разработка предложений по их решению, а также рассмотрение статистических данных, отражающих сведения о доли НИОКР в структуре хозяйственной деятельности Российской Федерации.

Безусловно,тема и ранее рассматривалась многими, однако новизна заключается в выведении и систематизации не только проблем связанных со способом коммерциализации, но и таких факторов, как развитость правовой базы, обеспеченность ресурсами, привлекательность технологии для потребителя и прочие.

Наукоемкие технологии.

Прежде чем разбираться с проблемами коммерциализации наукоемких технологий для начала необходимо разобраться, что же вообще представ-

ляют собой эти самые наукоемкие технологии и в чем же состоит их коммерциализация.

Сами по себе технологии, что ни для кого не секрет, - это совокупность методов применяемый на всех стадиях разработки и производства чего-либо. В то время как наукоемкость показывает в какой степени эти технологии связаны с научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Так технологичность товара определяется удельным весом НИОКР в себестоимости продукции. Отсюда наукоемкая технология – это технология, при разработке которой объемы НИОКР превысили средний показатель. Для каждой отрасли этот показатель свой.

Существуют целые наукоемкие отрасли экономики, т.е. отрасли в которых наукоемкие технологии имеют ключевое значение. Чтобы привести примеры таких отраслей обратимся к Организации экономического сотрудничества и развития, которая провела анализ двадцати двух отраслей с целью выделения высоко технологичных отраслей. И согласно выводам, сделанным ОЭСР, к таким отраслям относятся: фармацевтика, аэрокосмическая отрасль, производство компьютерной техники и, наконец, производство электронных средств коммуникаций.

Поспорить с тем, что данные четыре отрасли относятся к высокотехнологичным нельзя. Взять ту же фармацевтику. В то время как производство одной таблетки обходится (в зависимости от компонентов) в 0.5-10 рублей, ее рыночная стоимость будет, скажем, 100 рублей за штуку. И если детально в этом всем разобраться, можно понять, что большая часть этой стоимости приходится именно на НИОКР. То есть потребитель платит не столько за составляющие препарата, сколько за его разработку, изучение, тестирование и прочее. А это уже к вопросу о коммерциализации технологий.

Понятие коммерциализации.

Коммерциализация наукоемких технологий – это процесс, который охватывает весь жизненный цикл новой технологии, начиная с выделения средств на ее разработку и заканчивая освоением результатов данной научной деятельности в промышленных условиях. В процессе коммерциализации задействованы два главных агента – это авторы и инвесторы; и вспомогательные агенты – посредники. Посредники занимаются поиском технологий и привлечением инвестиций, проще говоря, объединяют идеи и средства на их реализацию.

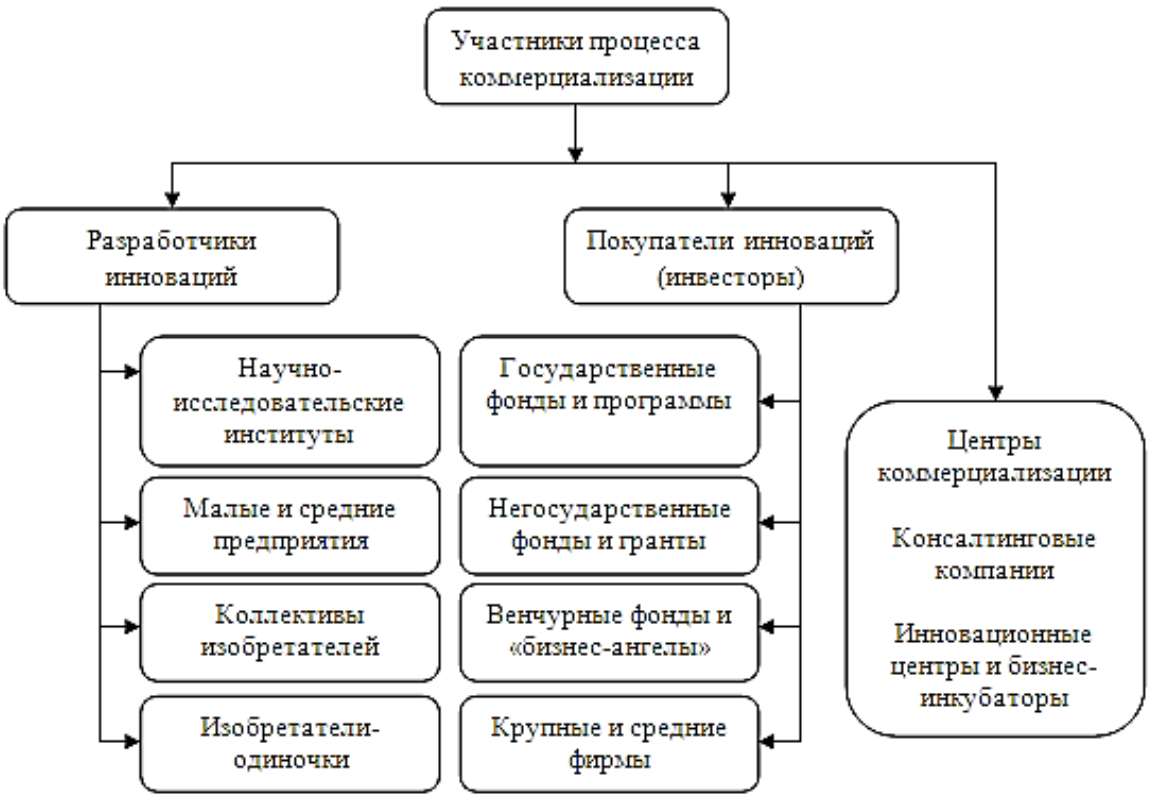


***Рис.1** «Участники коммерциализации инноваций»*

Главным вопросом в процессе коммерциализации является выбор способа ее осуществления. Способ коммерциализации определяет роль инноватора в дальнейшей судьбе его изобретения. Таких способов на сегодняшний день существует три, а именно:

- самостоятельное использование
- переуступка части прав
- полная передача прав

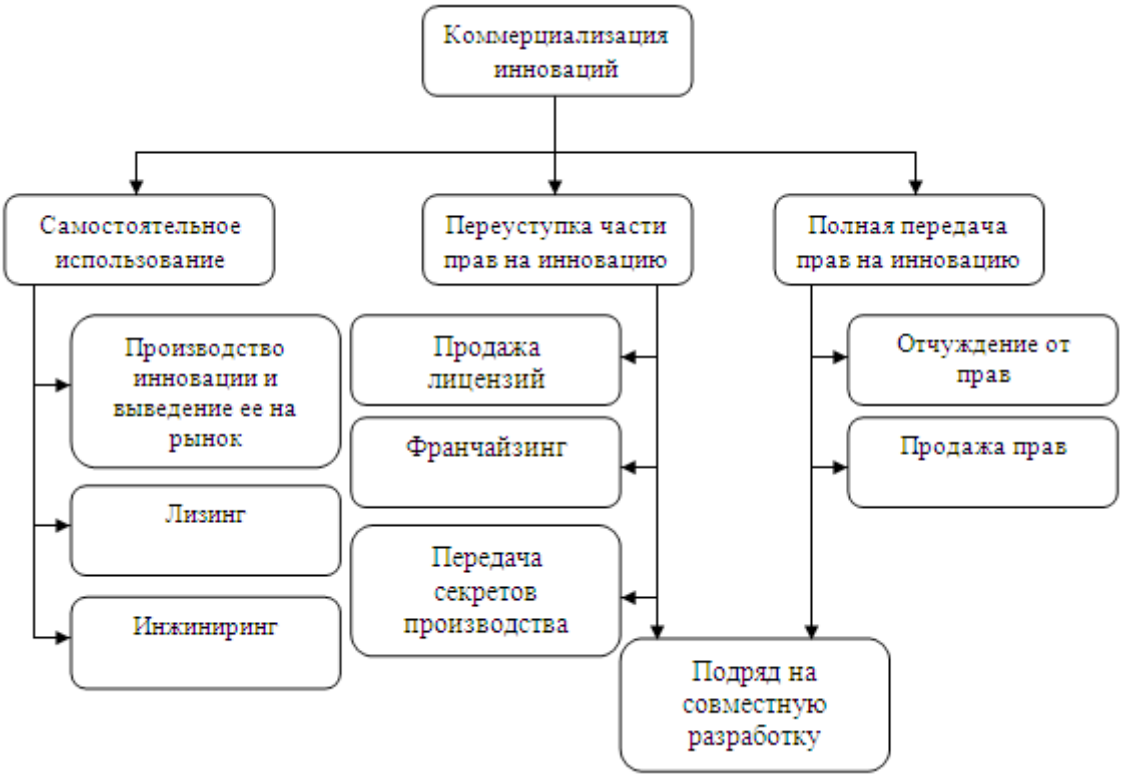


***Рис.2** Способы коммерциализации инноваций*

Проблемы, с которыми сталкиваются разработчики при выборе способа коммерциализации.

При выборе способа коммерциализации наукоемких технологий авторы сталкиваются с рядом проблем и сложностей, который содержит в себе в той или иной мере каждый из способов.

1. Самостоятельное использование предполагает, что разработчик имеет все права на технологию, и в случае ее успешного продвижения на рынке получает весь доход, который она принесет. Помимо самостоятельного выведения инновации на рынок данный способ предполагает, что разработчик может передать технологию в лизинг или инжиниринг.

Проблема таящаяся в данном способе заключается в том, что он требует значительных финансовых вложений и имеет долгий срок окупаемости.

2. Переуступка части прав на технологию включает в себя продажу лицензии, франчайзинг или же просто передачу секретов производства.

Этот способ коммерциализации менее затратный, чем самостоятельное использование, но и приносит значительно меньше прибыли. Однако тут авторы сталкиваются проблемой риска нарушения патентных прав и появления контрафактной продукции.

3. Полная передача прав на разработку предполагает отчуждение от прав или полную продажу прав лицензиату. Этот способ имеет минимальные риски, требует минимальных затрат и кротчайший срок окупаемости. Но он не идеален, как может показаться на первый взгляд.Выбирая данный способ разработчик должен отдавать себе отчет, что существует риск недополученияевозможного дохода, ведь сложно предсказать, как рынок отреагирует на любую новую технологию, а уж тем более на наукоемкую. Третий способ целесообразно использовать в том случае, когда автор технологии не имеет возможности использовать данную разработку в будущем для коммерческих целей и предпочитает нацелиться на разработку чего-то иного.

Важно правильно подобрать подходящий способ коммерциализации, потому что именно он является определяющим фактором дальнейшей судьбы новой технологии. Эту проблему помогут решить консалтинговые компании. Консалтинговые компании проводят консультирование по очень широкому спектру вопросов – в финансовой, коммерческой, технологической, технической и прочих сферах, в том числе юридической.

Однако, чтобы избежать проблем коммерциализации связанных с авторским правом, обращения к консалтинговой компании не достаточно, важно знать свои авторские права и уметь их защищать. Важно всегда надежно оформлять отношения связанные с передачей прав, будь она полной или временной. Также нужно знать о способах защиты своей интеллектуальной собственности и авторских прав, таких как введение режима коммерческой тайны, патентная защита, регистрация товарных знаков и пр.

Проблемы коммерциализации в России.

В Российской практике было немало случаев, когда, казалось бы, перспективные идеи не реализовались должным образом, приносили меньше прибыли, чем ожидалось или не приносили до-

ходов вообще. Причин подобных явлений можно вывести из факторов определяющих и влияющих на прибыльность и успех инновации на рынке, а именно:

Наличие и развитость правовой базы, защищающей интеллектуальную собственность.

• Обеспеченность интеллектуальными и финансовыми ресурсами

• Существования рынка, на который данную технологию можно ввести и привлекательность данной технологии для потребителя.

Как упоминалось ранее, изобретение новых наукоемких технологий крайне необходимо для развития экономики страны. Поэтому существует ряд законов, которые помогают инноваторам защитить свои разработки. Законодательство России защищает интеллектуальную собственность в гражданском, уголовном, а в ряде случаев и в административном порядке.[1] Однако законодательство в данной сфере несовершенно. Также негативным фактором является юридическая неграмотность многих разработчиков в области защиты своих интеллектуальных прав.

Кроме того, уже на государственном уровне встал вопрос о вовлечении технологий, в том числе наукоемких в коммерческий (хозяйственный) оборот страны. Свидетельством того является Указ Президента Российской Федерации «О государственной политике по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности и объектов интеллектуальной собственности в сфере науки и технологий (№863 от 22 июля 1998).

В области наукоемких технологий Россия имеет весомый потенциал, точнее говоря: 12% всех ученых мира и интеллектуальную собственность, которая по общим оценкам составляет 400 млрд. долларов США. Однако, даже на 50% реализовать свой научный потенциал Россия не имеет возможности в виду очень слабой развитости научно-технологического менеджмента. Поэтому, чтобы развивать наукоемкие технологии в России, необходимо направить силы на устранение дефицита специалистов, которые могли бы определять ценность производственно-технологических проектов и грамотно направлять их. А пока разработчики вынуждены самостоятельно разыскивать для себя инвесторов и исследовать потенциальных покупателей.Особенно остро стоит проблема инвестирования. Разработчикам часто сложно найти инвесторов, которые согласны взять на себя все риски связанные с процессом коммерциализации технологии.

В целом обеспеченность российского рынка высокотехнологичными товарами отечественного производства на данный момент остается на низком уровне. Основная часть (70%) наукоемких технологических разработок приходится на долю ОПК, и именно в этой сфере задействовано 50% процентов всех научных сотрудников. Также высокотехнологичной основой обеспечены такие секторы, как авиация, космическая сфера, химические и биохимические разработки.

Расширение воспроизводства наукоемких технологий нуждается в создании специальной среды, своего рода высокотехнологичного комплекса, в котором бы общий эффект от применения наукоемких технологий воздействовал на все технологические грани производства конечной продукции. Достижение такого эффекта возможно в условия российского рынка и уже разработаны и запущены некоторые программы по развитию высокотехнологичного комплекса, такие как концепция развития высокотехнологического комплекса в РФ до 2020г. Но, чтобы эти программы осуществить требуется время и значительные усилия в области привлечения инвестиций, подготовке кадров и мотивации инноваторов. Если направить Российский научный потенциал в нужное русло, то со временем он сможет занять лидирующее место на мировом рынке наукоемких технологий.

Заключение. Подводя итоги исследования проблем коммерциализации наукоемких технологий, стоит еще раз отметить, что в результате информационной революции двадцать первого века современную экономику определяют новейшие наукоемкие технологии и информатизация общества.

Сегодня новые технологические разработки – один из самых перспективных векторов развития экономики любой страны. В условиях рыночной экономики, инновации – лучший способ сохранять конкурентоспособность на развитом мировом рынке. Более того разработка новых технологий обеспечивает население страны рабочими местами, то есть положительно влияет не только на экономическую сторону жизни государства, но и социальную в том числе.

За последние три года экономика России прошла через кардинальные изменения и преобразования, причиной которым стал кризис. Санкции западных стран и их четко направленная антироссийская экономическая политика подкосила состояние экономики РФ. Сегодня одной из основных задач экономики нашей страны должно стать развитие промышленного наукоемкого производства, новых систем планирования и управления наукоемкими проектами и формирование устойчивых рыночных отношений, это даст нам возможность производить и выпускать на рынок конкурентоспособную отечественную продукцию. Развитие наукоемких технологий и отраслей, несомненно, даст толчок для восстановления экономического положения в стране.

РФ имеет значительный научно-технологический потенциал, но для его реализации необходимо развивать научно-технический менеджмент, который на данный момент, к сожалению, находится на очень низком уровне и полностью обеспечить себя высокотехнологичной продукцией отечественного производства мы пока не можем.

1 Статьи 150,152,153 – ГК РФ; 146 – УК РФ; 7.12 – КоАП РФ;

В связи с этим, актуальной проблемой стал поиск путей коммерциализации наукоемких технологий и обучениекадров, которые могли бы этим процессом управлять.

Являясь основным элементом процесса разработки инновационных технологий, коммерциализация выступает главным условием успешности продвижения наукоемких технологий. Поэтому успех любой инновации зависит не только от экономической политики государства. Каждой разработчик инновации (будь то предприятие, научно-исследовательский коллектив или же просто изобретатель-одиночка) должен разрабатывать индивидуальные стратегии коммерциализации своей технологии, уделяя особое внимание способам коммерциализации. Разработчик, который способен правильно реализовать созданную им инновацию может не только извлечь из нее выгоду, но и повысить эффективность всей экономики государства■

Список литературы

1. Латышенко Галина Ивановна Наукоемкие технологии и их роль в современной экономике России // Вестник СибГАУ . 2009. №3. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/naukoemkie-tehnologii-i-ih-rol-v-sovremennoy-ekonomike-rossii
2. (дата обращения: 20.02.2016).
3. Научная работа Чеботарь Э.В. ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ 31 марта 2014. URL: http://www.scienceforum.ru/2014/
4. (дата обращения: 20.02.2016)
5. Журнал Современные проблемы науки и образования. – 30.04.2013. – № 2. Цуканова О.А, Шашкова Е.В. URL: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=9026
6. (дата обращения 19.02.2016)
7. «Ваш партнер-консультант» №36 (9402) 11.09.2011 – Андрей ляшин –«Стратегии коммерциализации инноваций — мост между инноватором и бизнесом» URL: http://www.eg-online.ru/article/144603/
8. (дата обращения 18.02.2016)
9. Тихонов Николай Андреевич «Эффективность способов коммерциализации инноваций» 19.04.2012 URL: http://uecs.ru/uecs40-402012/item/1271-2012-04-19-06-35-15
10. (датаобращения 19.02.2016)
11. The Future of Innovation in Russia - April 7, 2015 - Written by Joshua Noonan, Guest Contributor
12. URL: http://www.diplomaticourier.com/2015/04/07/the-future-of-innovation-in-russia/
13. (дата обращения 20.02.2016)

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ЭКСПОРТНОЙ СФЕРЕ

Ильинова Валентина Васильевна
кандидат экономических наук.,профессор кафедры менеджмента и маркетинга
Всероссийская академия внешней торговли

Спецификой рисков внешнеторговой деятельности, является то, что сделки между резидентами подвергаются рискам, которые отсутствуют во внутренних операциях. Эти риски связаны с тем, что операции осуществляются в партнерстве с зарубежным контрагентом, чья деятельность предопределяется особенностями внешней среды его страны. При этом, кроме культурных различий, различий в государственном устройстве, законодательстве, финансовых механизмах, источниках информации и т.д., могут быть и другие сложности, такие как дополнительные транзакционные издержки, дискриминационное налогообложение, различные санкции, запреты и ограничения.

Основные риски, сопровождающие экспортно-импортные операции, могут быть представлены следующими видами: страновой риск - риск, вызванный особенностями и событиями в конкретной стране; коммерческий риск; ценовой риск, транспортный риск; риски взаимодействия экспортера – импортера, проявляющиеся при составлении внешнеторгового контракта

При этом страновой риск делится на четыре компонента: политический, экономический; финансовый; валютный.

Экономический, финансовый и валютный компоненты странового риска базируются на рыночных условиях, политический риск включает вероятность принятия на политическом уровне решений, неблагоприятных для интересов компании.

Важнейшая составляющая странового риска для экспортера - политический риск, под которым понимается вероятность финансовых потерь для фирмы в результате воздействия неблагоприятных политических факторов в стране партнера-импортера. Они могут проявиться в виде следующих событий:

- экономические санкции, затрудняющие или делающие невозможными проведение внешнеторговых или инвестиционных операций.

- изменение в валютном законодательстве, препятствующие исполнению международных контрактов или репатриации валютной выручки;

- изменения юридической базы, затрудняющие осуществление предпринимательской деятельности;

- национализация или экспроприация компаний, созданных с участием иностранных инвесторов;

- внесение изменений в арбитражное право;

- военные действия, гражданские волнения, массовые беспорядки, повлекшие за собой причинение имущественным интересам предпринимателей.

Страновые экономический, финансовый и политический риски являются систематическими, т.е. недиверсифицируемыми. Однако данные риски должны быть учтены и приняты во внимание компаниями, ведущими внешнеторговую деятельность.

Страновой экономический риск выражается в неустойчивости макроэкономического развития и часто находит свое измерение в динамике валового внутреннего продукта (ВВП). Этот компонент является важным элементом в риске международного бизнеса, поскольку макроэкономическая среда страны играет важную роль в определении результата индивидуальных деловых операций, осуществляемых за границей. Неустойчивая макроэкономическая среда ведет к неустойчивости в прибылях экспортеров, соответствующим образом увеличивая их риски [1,с.26]. Для конкретной страны степень экономического риска определяется структурой ее экономики и качеством управления экономикой, а также динамикой и объемом производства продукции, конкурентоспособной на мировом рынке.

Страновой финансовый риск определяется способностью национальной экономики производить достаточно иностранной валюты для оплаты процентов и основного долга иностранным кредиторам. Единственное средство для получения необходимых ресурсов для погашения долгов – это экспорт, поэтому его объем должен быть достаточным для оплаты процентов и основного долга по займам.

Страновой финансовый риск зависит от: общего объёма зарубежного долга страны (*объем данного долга определяет размер процентных платежей*); структуры его погашения (*определяет объем и график погашения долга*); экономического риска страны (*чем больше неустойчивость национальной экономики, тем больше вероятность, что в какой-либо год экономика не сможет дать валютные средства для оплаты долгов*).

Валютный риск – это риск неблагоприятного изменения курсов валют. Вероятность возникновения убытков от изменения обменных курсов, а, следовательно, и валютный риск, проявляется в процессе внешнеторговой деятельности, а также при получении экспортных кредитов. Так, если экспортные контракты компании предполагают платеж в иностранной валюте, то возникает неопределенность стоимости экспорта в национальной валюте, что может сдерживать экспорт, так как возникает сомнения в прибыльности экспортной сделки. Все это может препятствовать международной торговле, внешнеторговым операциям.

Трансляционный валютный риск проявляется как возможность несоответствия между активами и пассивами, выраженными в валюте разных стран.

Этот риск возникает при наличии у головной компании дочерних компаний или филиалов за рубежом. Если компания имеет консолидированный баланс, то пересчет активов и пассивов филиала в валюту материнской компании приведет к кажущимся убыткам в случае понижения обменного курса.

Таким образом, трансляционный риск возникает в следующих случаях:

- необходимость общей оценки эффективности компании, включая филиалы в других странах;

- потребность в составлении консолидированного баланса;

- пересчет сумм налоговых платежей в валюте страны местонахождения материнской компании.

Экономический валютный риск определяется как вероятность неблагоприятного воздействия изменения валютного курса на экономическое положение компании. В странах, зависимых от импорта товаров этот риск проявляется в большей степени. Если, например, производство товаров зависит от импортных компонентов, то рост курса иностранных валют по отношению к национальной увеличивает стоимость продукции и уменьшает конкурентоспособность фирмы по сравнению с производителями аналогичной продукции из отечественного сырья. Хотя рост курса иностранной валюты стимулирует экспортно-ориентированные производства и угнетает зависимые от импорта, но негативное влияние экономического валютного риска может сказаться и на производственной деятельности предприятия экспортирующего свою продукцию, если при ее производстве используются импортные составляющие. К источникам экономического валютного риска можно отнести: правительственные меры, связанные с валютным регулированием в стране, изменение объема товарооборота в стране или цен на готовую продукцию.

Оценка странового риска показывает степень опасности и привлекательности деятельности на том или ином зарубежном рынке. Оценка странового риска необходима при проведении внешнеторговых операций. Оценка странового риска как правило осуществляется специализированными рейтинговыми агенствами. При оценке страновых рисков и определении кредитного рейтинга того или иного государства в учитываются следующие факторы:

- политические факторы;

- риски нехватки валютных резервов;

- риск сильной девальвации национальной валюты;

- системные риски банковского сектора;

- риски конъюнктуры;

- платежная дисциплина по краткосрочным операциям;

- способность государства выполнять свои внешние обязательства.

Глобальный анализ риска страны заключается в изучение определенного числа факторов, определяющих уровень стабильности данной страны. В целом все параметры анализа можно объединить в четыре группы: политические, социальные, экономические и правовые факторы.

К политическим факторам относятся: природа и законность действующего в стране режима; продолжительность и различия предыдущих правовых режимов; отношение к власти со стороны военных, профсоюзов, политических партий; вероятность гражданской или международной войны;

геополитическое положение страны; принадлежность в различным политическим, экономическим, военные альянсам; поддержка со стороны других государств; состояние дипломатических отношений с другими странами.

Социальные факторы включают в себя: этническую и религиозную сплоченность; демографическое распределение и плотность населения; наличие противостояния между разными социальными группами; безработицу, уровень социальной защиты, богатство населения; уровень образования.

К экономическим факторам относятся:

- показатели экономического роста;

- международные торговый и платежный балансы;

- уровень ВВП и его изменение;

- стабильность денежной системы и инфляция;

- качество инфраструктуры, коммуникаций и транспорта;

- уровень задолженности страны перед международными кредитными институтами;

- уровень зависимости от экспорта, импорта или помощи третьих стран.

К правовым факторам можно отнести:

- уровень правового обеспечения и регулирования в отношении иностранных инвестиций;

- тенденции в национализации и экспроприации в стране;

- структура государственного правового аппарата и соблюдение законности;

- административное и таможенное регулирование.

При осуществлении коммерческой деятельности на развивающихся рынках инвестор может

столкнуться с такими явлениями как, нестабильность политического режима, коррупция, гражданские беспорядки и войны, контроль обменного курса, неожиданная инфляция, дефолт, экспроприация частного капитала. Поэтому для успешной работы необходимо учитывать всю ситуацию в совокупности. Но обычно максимальный вес имеет политическая стабильность.

Помимо странового риска экспортеру при проведении внешнеторговой операции, при взаимодействии с контрагентом из другой страны следует также учитывать такие риски, как: коммерческий и ценовой риск; риски внешнеторгового контракта; транспортный риск.

Коммерческий риск – это риск, связанный с поставкой или продажей товара или услуги без получения платежа либо с задержкой платежа. Коммерческие риски непосредственно связаны с платежеспособностью покупателя и с коммерческой сделкой непосредственно. Причиной коммерческого риска может являться как банкротство и приостановка платежей, так и недоверие со стороны покупателя.

Ценовой риск – это риск, связанный с колебаниями в нетто-доходах фирмы, вызванными неожиданными изменениями в ценах на продаваемую или покупаемую продукцию. Целью компании становится устранение или контроль этого колебания доходов. Ценовой риск может касаться различных сторон деятельности компании.

1). Имеющиеся запасы. В этом случае риск связан с владением реальными товарами или финансовыми инструментами, на которые не заключены сделки на продажу по фиксированной цене. Например, фирма имеет запасы металлов на складе или облигации у своего дилера, которые теряют стоимость при падении цен.

2). Будущая продукция. В эту категорию входят произведенный товар, на который не заключена сделка. В этом случае риск падения цен затронет прибыльность производства. В некоторых случаях падение цены ниже уровня издержек производства приведет к убыткам для каждой произведенной единицы.

3). Соглашение на закупку с фиксированной ценой. Форвардные контракты, обязывающие покупателя принять товар или финансовый инструмент по фиксированной цене, создают для него ценовой риск при падении цен.

В вышеперечисленных ситуациях возможный убыток связан с падением цен, но существуют ситуации, в которых риск связан с повышением цен.

4). Будущие закупки. Производители, использующие сырье для своего производства, несут риск возможного повышения цены при осуществлении закупок в будущие периоды.

Важное значение во внешнеторговой деятельности принадлежит транспортному риску. Под транспортным риском понимается потенциальная вероятность потери или снижения качества товара в процессе его транспортировки от продавца к покупателю. В таких ситуациях сразу возникает вопрос о распределении ответственности между сторонами и моменте перехода риска с продавца на покупателя. Кроме того, с транспортным риском тесно связана проблема перехода права собственности на товар.

Хотя из всех видов вопросов, связанных с контрактами международной купли-продажи, наиболее точно и полно регламентированы вопросы о поставках и перевозках, тем не менее, встречаются ошибки, допускаемые сторонами при подготовке договора и согласовании условий транспортировки, что неизменно приводит к появлению и реализации транспортных рисков.

Управление рисками в экспортной сфере, как и в любой другой, требует определенной последовательности действий. Общая схема выглядит следующим образом:

1) идентификация рисков;

2) анализ риска, включающий количественную оценку рисков;

3) выбор методов управления рисками и воздействия на риск;

4) контроль и мониторинг рисков.

Рассмотрим каждый шаг более подробно.

1) Идентификация рисков – определение рисков, характерных для данного вида деятельности с учетом всех обстоятельств. Идентификацию рисков следует проводить в разрезе направлений деятельности компании и ее подразделений и характеризовать их с точки зрения источников, факторов и возможных последствий. В результате составляется список рисков организации, выявляются условия их возникновения и последствия.

Процесс идентификации рисков включает ряд последовательных действий:

- наблюдение за факторами угроз, определение источников и причин риска;

- выявление и описание рисков, которые могут возникнуть в ходе деятельности предприятия;

- классификация выявленных рисков по группам (например, финансовые, технологические, политические и т.д.).

2) Анализ рисков включает следующую последовательность действий:

- оценка рисков: разработка сценариев их развития, подсчет вероятности рисков, определение потенциальных потерь компании, т.е. ущерба, который риски могут нанести, определение границ рисков;

- ранжирование рисков: группировка их по степени важности и выделение наиболее важных из них, реализация которых даст наибольший объем возможных убытков и потерь. Эти риски впоследствии необходимо тщательно отслеживать на протяжении всего срока ведения проекта.

Выявленные риски целесообразно классифицировать по таким признакам как:

- степень влияния на деятельность компании;

- степень управляемости рисков со стороны компании;

- источник возникновения рисковых факторов.

Основой количественной оценки риска являются такие характеристики, как вероятность наступления неблагоприятных событий и оценка их последствий, т.е. размера возможного ущерба; оценка приемлемости полученного уровня риска.

Для этого определяется допустимый в данной конкретной обстановке уровень риска (приемлемый уровень риска). При этом оценки могут даваться в номинальной шкале с градациями типа «значительная выгода», «оправданные затраты», «допустимый риск», «критический риск», «катастрофический риск».

3). Выбор методов управления и воздействия на риски с целью минимизировать возможный ущерб в будущем.

Меры по устранению и минимизации рисков включают следующие этапы:

- оценку возможности снижения риска или его увеличения (в случае когда полученные значения риска значительно ниже допустимого, а увеличение степени риска обеспечит повышение ожидаемой отдачи);

- выбор методов снижения (увеличения) рисков;

- оценку целесообразности и выбор вариантов снижения рисков.

В зависимости от уровня потерь и вероятности их возникновения рекомендуются различные меры. При незначительных потерях, независимо от вероятности их возникновения, рекомендуется принятие риска. Резервирование целесообразно при малых потерях независимо от вероятности их возникновения, а также при допустимых потерях в случае низкой вероятности их возникновения. При дальнейшем увеличении потерь рекомендуется страхование или/и разделение риска. Однако с повышением уровня потерь уменьшается допустимая вероятность их возникновения, при которой целесообразны пути снижения риска.

В случае средних потерь и вероятности их возникновения близкой к единице, рекомендуется избежание риска. При дальнейшем увеличении уровня потерь соответственно уменьшается вероятность их возникновения, при которой рекомендуется отказ от реализации содержащего риск мероприятия – избежание риска.

При разработке программы мероприятий по управлению рисками специалистам службы риск-менеджмента следует ориентироваться на максимальную унификацию формируемых оценок уровня риска, что выражается в формировании универсальных параметров, характеризующих объем возможного ущерба.

Вместе с предлагаемыми мероприятиями по снижению рисков в программе следует указывать: размер возможного ущерба и его вероятность; планируемый эффект от реализации мероприятий, сроки проведения, источники финансирования, лица, ответственные за выполнение данной программы, субъективное отношение к риску разработчиков программы и руководства предприятия. Программа обязательно должна быть утверждена руководством предприятия и учтена при финансово-производственном планировании.

4). Контроль рисков осуществляется с учетом новой информации. Задачей этапа контроля является мониторинг выявленных рисков и осуществление планово-предупредительных мероприятий.

На практике наиболее эффективный результат можно получить лишь при комплексном использовании различных методов снижения риска. Комбинируя их в самых различных сочетаниях, можно достичь также оптимального соотношения между уровнем достигнутого снижения риска и необходимыми для этого дополнительными затратами■

Список литературы

Ильинова В.В., Епихина Г.М. Специфика рисков внешнеторговой деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса // Вестник Российского Нового университета, серия «Человек и общество», выпуск 4, 2015 –стр.24 - 29

СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ОБЯЗАТЕЛЬНОМУ МЕДИЦИНСКОМУ СТРАХОВАНИЮ

Толстолесова Людмила Анатольевна
доктор экономических наук
профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита

Анай Акбар
аспирант

Тюменского государственного университета

Аннотация. *В статье рассмотрено состояние системы здравоохранения Республики Казахстан в условиях перехода к обязательному медицинскому страхованию. Также в данной статье описываются особенности финансирования системы здравоохранения в Республике Казахстан с выделением основных проблем в вопросах регулирования и формирования бюджетов в данной сфере.*

Ключевые слова*: финансирование, система здравоохранения, медицинское страхование.*

Обеспечение населения современной и качественной медицинской помощью является проблемой всех стран независимо от уровня развития, моделей хозяйствования и организации функционирования финансовой системы. Одной из основных причин, не позволяющих полностью реализовать гарантированное право граждан Республики Казахстан на охрану здоровья и бесплатную медицинскую помощь, является недостаточность финансирования отрасли, обусловленная экономическими факторами.

Серьезной проблемой в решении задачи формирования современной системы здравоохранения в стране является то, что финансирование данной сферы в большей части возложено на местные бюджеты и бюджеты субъектов республики, доходная база которых была существенно ослаблена за последние годы.

Кроме того существует неупорядоченность государственного финансирования здравоохранения, пока не удалось построить такую систему планирования и финансирования расходов на здравоохранение, которая способствовала бы эффективному использованию финансовых ресурсов отрасли.

Выходом из создавшейся ситуации может стать введение системы обязательного медицинского страхования, которая позволит решить финансовые проблемы отрасли и обеспечит возможность получения гражданами современной и качественной медицинской помощи. Введение социального медицинского страхования в Казахстане запланировано на 2017 год. По оптимистичным прогнозам это позволит установить принцип финансирования здравоохранения за счет средств государства, работодателя, гражданина и иных источников и обеспечит солидарную ответственность участников системы в сохранении здоровья.

Исследуя опыт работы медицинских организаций развитых государств мира, специалисты пришли к выводу, что для Казахстана социальное медицинское страхование является наиболее приемлемой моделью развития системы здравоохранения. Исходя из этого для реализации механизма обязательного медицинского страхования в Республике Казахстан, логично обратиться к опыту тех государств, где страховая медицина существует длительное время.

Если рассматривать опыт Западной Европы, то следует отметить, что уже на рубеже 19-20 веков в большинстве европейских стран был принят законодательный акт об обязательном медицинском страховании, который закрепил взаимоотношения предпринимателей и трудящихся, государства и населения. На основании данного закона взносы за предоставление медицинских услуг оплачивались рабочими и предпринимателями в соотношении 25% и 40% соответственно.

В таких странах, как Швеция, Великобритания, Ирландия, Дания и другие медицинское страхование было постепенно трансформировано в государственную медицину. Во Франции, Германии, Швейцарии и Австрии в большей мере происходило развитие страховой медицины [4].

В Германии несколько лет назад была проведена реформа здравоохранения, целью которой являлось сокращение государственных расходов

посредством повышения конкуренции в области страховых услуг. Германская система по объему оказываемых услуг является одной из самых широких в ЕС. В услуги данной системы входит профилактика и диагностика заболеваний, амбулаторное и стационарное лечение с правом выбора врачей.

Важным принципом организации системы обязательного медицинского страхования в Германии является принцип децентрализации или субсидиарности, ориентированный на то, что вопросы должны решаться на уровне, который максимально удален от центра. Индустриализация здравоохранения основана на самоокупаемости и самоуправлении в правовых рамках, установленных государством. Это означает, что вмешательство государства фактически происходит только в экстренных случаях, к примеру, когда существует объективная необходимость увеличения или уменьшения взносов в больничные кассы. Лишь в этом случае законодательно может повысить процент взносов.

Начиная с 2009 г. для всего населения Германии была введена страховая обязанность, при этом частные страховщики должны предлагать страховые полисы по базовому тарифу. В состав данного тарифа входит стандартный пакет услуг, который предоставляет клиентам страховая государственная компания [5, с. 102]. Кроме этого в стране существует фонд, в котором аккумулированы денежные средства на медицинские нужды. Фонд финансируется за счет страховых налогов и взносов. Страховые компании из финансовых средств фонда могут получать на каждого застрахованного конкретную сумму. Для инвалидов и больных с хроническими заболеваниями существует дополнительная ставка.

Идея с привлечением в схему обязательного страхования фонда здравоохранения сама по себе считается весьма спорной. Сторонники идеи полагают, что новый фонд может способствовать развитию здоровой конкуренции между больничными кассами и снижению затрат на здравоохранение. Противники же полагают, что фонд ничего не способен изменить, так как главный недостаток системы в том, что пациенты не видят стоимость медицинских услуг.

Следовательно, обязательное медицинское страхование, как показывает мировой опыт, достаточно распространено в мире и дает положительные результаты. Человек, обладая медицинской страховкой, может рассчитывать на гарантированное лечение, так как материальные средства для этого накоплены [5, с.105].

Создание современной системы здравоохранения и оказания медицинской помощи обусловлено объективными потребностями Республики Казахстан. За период реформ, начавшихся в 2005г., страна, последовательно решая стоящие задачи, добилась определенного прогресса в развитии системы здравоохранения. Реализация 5-ти институциональных реформ, озвученных Президентом страны, внедрение обязательного социального медицинского страхования стало одним из шагов по их выполнению. Изменения в системе здравоохранения способствовали тому, что для граждан стали доступны услуги медицинских организаций, позволяющие получить плановое лечение вне зависимости от того, где они проживают[1]. Произошло внедрение новых форм управления для создания конкурентной среды в сфере здравоохранения, средняя заработная плата работников медицинских учреждений выросла более чем в два раза.

Согласно статистическим данным, средняя продолжительность жизни в республике за последнее пятилетие выросла с 69 до 70,7 лет. Население в возрасте старше 62 лет начинает чаще обращаться за медицинской помощью. Около 10% населения преклонного возраста используют 16% различных видов стационарных услуг медицинских учреждений. Ожидается, что при повышении продолжительности жизни данный показатель может быть увеличен до 30%. Кроме того с ростом продолжительности жизни на первый план выходит профилактика хронических заболеваний [2].

Предусмотрено, что социальное медицинское страхование станет обязательным для оралманов, казахстанцев, иностранных граждан и лиц без гражданства, которые постоянно проживают и работают на территории государства [3, с.78]. Государство берет на себя финансирование медицинской помощи для детей до 18 лет, пенсионеров, многодетных матерей, участников и инвалидов ВОВ, беременных женщин, студентов-очников, учащихся интернатов, безработных.

С целью аккумулирования обязательных ежемесячных взносов и закупа медицинских услуг на базе Комитета оплаты медицинских услуг Министерства социального развития и здравоохранения будет создан Фонд социального медицинского страхования в правовой и организационной форме некоммерческого акционерного общества. В качестве единственного акционера и Учредителя Фонда будет выступать Правительство Республики Казахстан [8].

Порядок создания фонда социального медицинского страхования на сегодняшний день прорабатываются таким образом, чтобы исключить нецелевое использование финансовых средств, выделяемых на гарантированный объем медицинской помощи.

Граждане, которые не будут осуществлять взносы в фонд обязательного медицинского страхования, также могут получать объем бесплатной медицинской помощи, который гарантирован законодательством страны, но на определенных условиях. Данная категория лиц более длительный период будет ожидать очереди при плановой госпитализации, и условия для выполнения высокотехнологичных и дорогостоящих операций будут оговариваться отдельно. Данный подход позволит обеспечить солидарную ответственность и помо-

жет в ликвидации социального иждивенчества.

В качестве элемента новой системы здравоохранения выступит и добровольное медицинское страхование, при помощи которого будут предложены сервисные дополнительные услуги, направленные на комфортное пребывание в стационаре.

При принятии системы социального медицинского страхования произойдет обновление норм для врачей. Если на сегодняшний день в среднем за каждым терапевтом на участке закреплено около 2230 человек, то в будущем данное количество будет сокращено до 1650, с целью повышения качества лечения [3, с.81].

С целью повышения качества и доступности медицинских услуг населению Казахстана предусмотрено и уже осуществляется развитие частной медицины. Это один из шагов, который был озвучен в ходе программы Президента страны «100 конкретных шагов». На 01.01.2016 г. в республике 92 учреждения здравоохранения имеют частную форму собственности, это 48,5% от общего числа; из них 54 организации выполняют государственные заказы [2]. Реализация обязательного медицинского страхования позволит повысить уровень культуры медицинского обслуживания с реализацией в полной мере возможностей негосударственного сектора медицины, который до сих пор работает в достаточно сложных условиях.

С целью реализации задач, которые были поставлены Президентом республики, в стране формируется объединенная комиссия по качеству медицинских услуг при Министерстве социального развития и здравоохранения, деятельность, которой направлена на содействие внедрению передовых стандартов медицинского обслуживания. Для решения вопросов дефицита кадров, будут активно привлекаться молодые специалисты. Так, за период с 2010 - 2014 гг. в Восточный Казахстан прибыло 865 работников системы здравоохранения. На начало 2016 г. подписано 203 договора с выпускниками медицинских вузов. Отмечается, что если каждый год в медицинские учреждения будет привлечено около 200 молодых специалистов, то таким образом, мы сможем решить вопросы, связанные с нехваткой кадров к 2018 году [4].

Первостепенной задачей реформирования системы здравоохранения выступает формирование законодательной базы, для этого необходимо разработать специальный Закон об обязательном медицинском страховании, обсуждении которого должно происходить в ходе открытых дискуссий с привлечением самых лучших и надежных специалистов.

В разработанном законопроекте «Об обязательном социальном медицинском страховании» предусмотрены следующие пакеты медицинских услуг [6].

Первый пакет, называемый базовым, представляет собой гарантированный государством объем медицинской помощи, который финансируется из республиканского бюджета. Базовый пакет будет доступен всему населению Казахстана. Он включает: санитарную авиацию и скорую помощь, профилактические прививки, медицинскую помощь при социальных значимых заболеваниях и в экстренных случаях.

Для населения, которое непродуктивно самозанято до 2020 г. будет предусмотрено предоставление поликлинической и амбулаторной помощи с амбулаторным и лекарственным обеспечением за счет финансовых средств республиканского бюджета.

Второй пакет, называемый страховым, будет предоставляться из вновь создаваемого Фонда медицинского страхования.

В его состав будет входить:

- поликлиническая и амбулаторная помощь;
- стационарная помощь;
- стационарозамещающая помощь;
- медицинская реабилитация и восстановительное лечение;
- паллиативная помощь и сестринский уход;
- высокотехнологичная помощь.

Ставка взносов государства за граждан особых категорий (социально уязвимые слои населения) представлена на рис. 1.

Рисунок 1. *Ставка взносов государства за граждан особых категорий**

* Составлено авторами на основе источника [7]

Известно, что даже грамотно поставленная врачебная оценка страхового случая потребует высокой квалификации и от страховщика и от медицинского персонала. Еще одним фактором, оказывающим положительное влияние на механизм формирования обязательного медицинского страхования, является внедрение налоговых преференций для тех организаций, которые осуществляют корпоративное медицинское страхование.

Ставка взносов работников составит 2% от дохода, при этом отчисление их в размере 1 % начнется с 2019 г., в размере 2 % – с 2020 г. Данные взносы будут относиться на вычеты при исчислении индивидуального подоходного налога.

Общий размер ставки взносов работодателей представлен на рис. 2. Эти взносы будут относиться на вычеты при исчислении корпоративного подоходного налога.

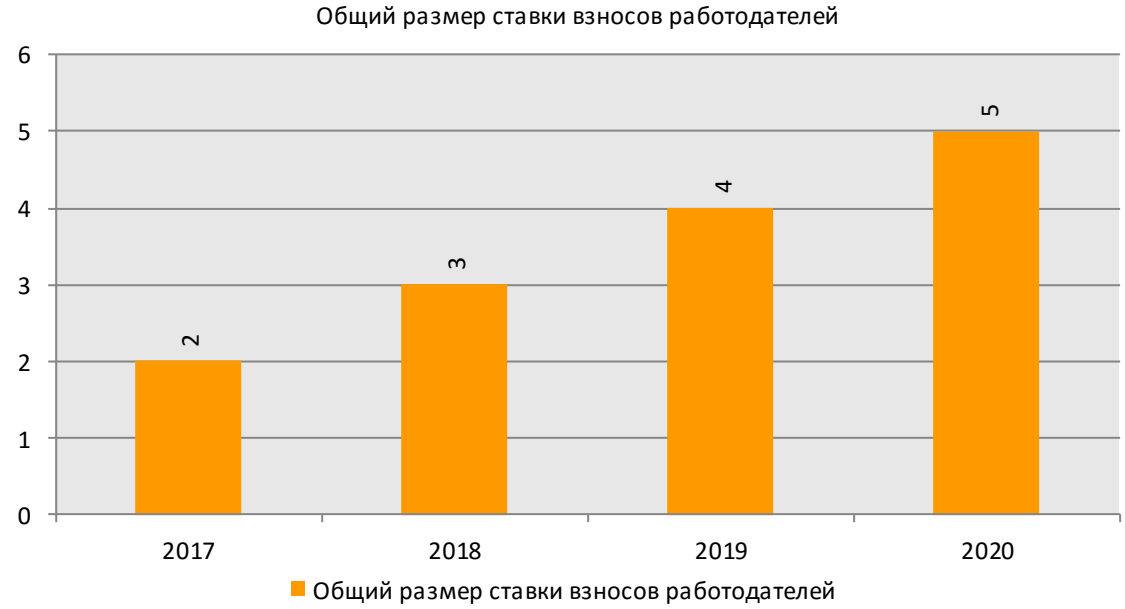


Рисунок 2. *Общий размер ставки взносов работодателей**

*Составлено авторами на основе источника [7].

Ставка взносов самозанятых граждан (индивидуальные предприниматели, частные нотариусы, частные судебные исполнители, адвокаты, профессиональные медиаторы, физические лица, получающие доходы по договорам гражданско-правового характера) составит 7% от дохода, ее размер представлен на рис. 3.

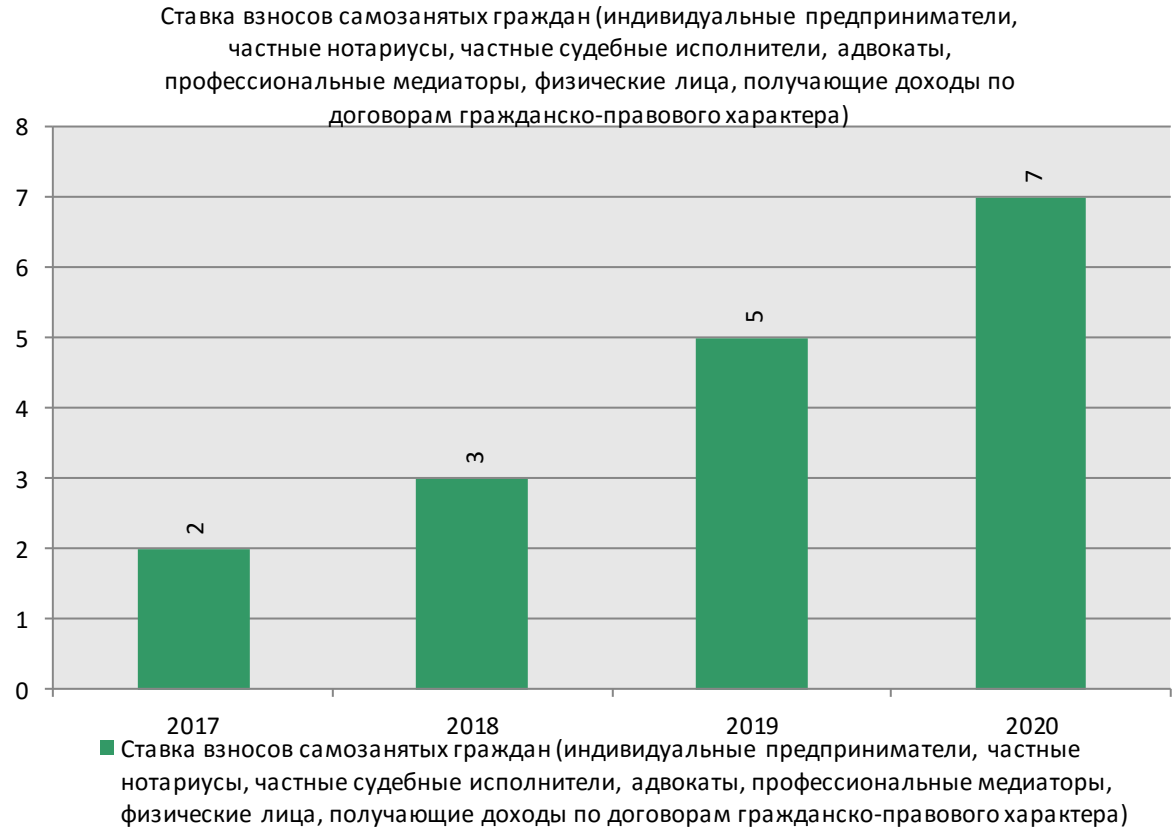


Рисунок 3. *Ставка взносов самозанятых граждан (индивидуальные предприниматели, частные нотариусы, частные судебные исполнители, адвокаты, профессиональные медиаторы, физические лица, получающие доходы по договорам гражданско-правового характера)*

Следовательно, в результате проведения реформ должна быть создана многопрофильная система здравоохранения, предусматривающая развитие конкурентного рынка медицинского страхования и медицинских услуг, которые будут доступны для всех жителей Республики Казахстан.■

Список литературы

1. Назарбаев Н.А. Стратегия вхождения Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира: послание Президента Республики Казахстан, от 1 марта 2006 года. – Режим доступа: // http://www.stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/PresidentPage032006?_afrLoop=7652836897176#%40%3F_afrLoop%3D7652836897176%26_adf.ctrl-state%3D15k474todp_81 – 32 с. .(дата обращения 9.02.2016)

2. Основные демографические показатели Республики Казахстан: – Режим доступа: //http://www.stat.gov.kz/faces/homePage/home Dinamika.pokazateli?_adf.ctrl-state=18la18ppby_90&_afrLoop=4353942063255–5с.(дата обращения 10.02.2016)

3. Кембаев Б.А. Информационный мониторинг инновационной деятельности в сфере здравоохранения Республики Казахстан // Инновации в СНГ. - 2016. - № 1. - С.78-81.

4. В Казахстане будет введено обязательное медицинское страхование, Режим доступа: http://www.zakon.kz/4600786-v-kazakhstane-budet-vvedeno.html (дата обращения 10.02.2016)

5. Коржов А.И. Стратегические приоритеты индустриально-инновационного развития экономики Казахстана. – Алматы, Жеті Жаргы.:, 2015. - 320 с.

6. Закон Республики Казахстан от 16 ноября 2015 года № 405-V «Об обязательном социальном медицинском страховании» (не введен в действие), Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=32908862 (дата обращения 10.02.2016)

7. Рахматулина Г.Г. Диверсификация экономики Казахстана – важнейший приоритет государственной политики страны. – Режим доступа: //http://www.kazenergy.com/ru/actions/eurasion-forum/vii-kazenergy/-vii-kazenergy/6439-2012-10-01-19-38-00.html – 43 с. (дата обращения 10.02.2016)

8. Как будет работать обязательное социальное медицинское страхование в Казахстане, Режим доступа: http://altaynews.kz/19639-compulsory-social-health-insurance-kazakhstan.html (дата обращения 9.02.2016)

9. Инновационная деятельность Казахстана 2010-2015 // Статистический сборник на казахском и русском языках / под редакцией А.А. Смаилова, - Алматы, Жеті Жаргы, 2016. - 88 с.

10. Колесников С. Государственно-частное партнерство в здравоохранении [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.stel-vl.nichost.ru. (дата обращения 9.02.2016)

МАРКЕТИНГ ПАРТНЕРСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ
THE MARKETING PARTNERSHIP OF LOCAL GOVERNMENTS

Резник Галина Александровна
Заведующая кафедрой «Маркетинг и экономическая теория»
доктор экономических наук, профессор
Reznik G. A.
Head of the Department "Marketing and economic theory" IN Federal STATE budgetary educational institution "Penza state University of architecture and construction", doctor of Economics, Professor

Булюкина Ксения Анатольевна
магистр
Пензенский государственный университет архитектуры и строительства
Bulykina K.A.
master
Federal STATE budgetary educational institution "Penza state University of architecture and construction"

УДК 330.11

Аннотация. *В статье рассматривается подходы различных ученых к исследованию маркетинга партнерских отношений. Определяется специфика маркетинга партнерских взаимоотношений в деятельности органов местного самоуправления.*

Ключевые слова: *маркетинг взаимоотношений, органы местного самоуправления, некоммерческая деятельность, партнерские взаимоотношения.*

Summary. *The article discusses the approaches of various scholars to the study of marketing of partner relations. Is determined by the specifics of marketing partnerships in the activities of local governments.*

Keywords: *marketing of relationship, local governments, noncommercial activity, partner relationship.*

В последние годы наблюдаются значительные изменения в теории и практике маркетинга взаимоотношений. Исследования в области маркетинга взаимоотношений требуют серьезного теоретического обоснования, что приводит к необходимости подробно рассмотреть предпосылки развития маркетинга взаимоотношений в новых экономических условиях, определить его сущность и место в системе управления взаимоотношениями, а также инструменты его формирования.

Область исследования "отношенческого" маркетинга вызывает все больший интерес со стороны ученых. В ранних исследованиях уделяется внимание вопросам изучения межличностных взаимоотношений, которые складываются между организациями и внутри них. Необходимость изучения реально существующих механизмов взаимодействия рыночных субъектов и способов принятия управленческих решений в данных механизмах способствовала возникновению нового подхода в маркетинге.

Осознание того, что основная направленность маркетинга в рамках традиционного подхода не соответствует современной рыночной ситуации, сформировалось под воздействием значительных изменений в национальной экономике. Приоритеты маркетинга переместились с товаров на сферу услуг, параллельно с ростом и превосходством последней на основных западных рынках. Понимание важности наличия в маркетинге услуг подхода, ориентированного на клиента, стало одним из ключевых факторов в развитии и распространении маркетинга взаимоотношений. [5].

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в России наблюдается проникновение элементов маркетинга в сферы некоммерческой деятельности. Можно утверждать, что появилась острая необходимость использования концепции маркетинга некоммерческих субъектов в деятельности институтов государственной власти и управления, политических партий и других об-

щественных движений, а также некоммерческих фондов и государственных бюджетных структур здравоохранения, образования, науки и культуры.

В научной литературе по маркетингу представлено многообразие определений, в которых отражаются узкие и широкие трактовки понятия «маркетинг взаимоотношений». Так ученые, Д. Шани и С. Чаласани трактуют маркетинг взаимоотношений как интегрированные усилия по построению, поддержанию и развитию сети отношений с отдельными потребителями для взаимной пользы посредством взаимодействия, индивидуализации отношений на протяжении длительного времени [9]. Уже в данном определении сфера использования маркетинга взаимоотношений достаточно расширена и применяется во взаимодействие с индивидуальными потребителями. Продолжая развивать данное направление, Р. МакКенна предлагает стратегический подход в определение маркетинга взаимоотношений, подчеркивая необходимость повышения роли потребителя и перехода от манипуляций потребителем к формированию подлинной потребительской заинтересованности (коммуникации и обмен знаниями), поискам форм непосредственного вовлечения покупателя во взаимодействия с фирмой [8].

В свою очередь, М. Брюн трактует термин «маркетинг взаимоотношений» следующим образом: маркетинг взаимоотношений относится ко всем действиям, направленным на анализ, планирование, реализацию и контроль мер, которые вызывают, стабилизируют, усиливают и возобновляют деловые отношения с заинтересованными сторонами корпорации, главным образом с потребителями, а также на создание взаимной ценности в процессе этих отношений [6] .

Согласно К. Грёнрусу маркетинг взаимоотношений призван устанавливать, поддерживать и развивать взаимоотношения с потребителями и другими партнерами с целью достижения общих целей и извлечения прибыли». В данной интерпретации деятельность маркетинга направлена на взаимоотношения, спектр которых значительно шире просто взаимоотношений с потребителями [7].

Многообразие определений, рассмотренных выше, демонстрирует углубление трактовки термина "маркетинг взаимоотношений", которое представлено на рисунке 1.

Рис. 1 *Систематизация определений маркетинга взаимоотношений.*

Анализ существующих подходов к изучению развития маркетинга взаимоотношений показал, что при различных трактовках все они сводятся к основным тенденциям общественного развития и реальной практике бизнеса в условиях современной рыночной экономики, таких как:

- развитие технологий в области производства, коммуникаций и т.д. ;
- конкуренция;
- изменение потребительского предпочтения;
- формирование и развитие новых организационных форм организаций.

Таким образом, отношенческий маркетинг выступает как координирующий инструмент, с помощью которого происходит адаптация к быстро меняющейся рыночной ситуации.

Маркетинг партнерских отношений состоит из восьми основных компонентов:

1. Культура и ценности. Компании с различными культурами могут совместно создавать ценности, но их сходства или различия в культурах должны осознаваться с самого начала. Крайние культурные различия могут препятствовать созданию и сохранению взаимоотношений.

2. Руководство (лидерство). Руководство должно рассматривать совместное использование прибыли как преимущество и понимать настоящее значение взаимоотношений перед тем, как переводить компанию на принципы маркетинга партнерских отношений. Компании, обладающие ры-

ночными преимуществами, властью в отношении к покупателям и поставщикам, должны инициировать введение маркетинга партнерских отношений в интересах своей фирмы, покупателей и поставщиков.

3. Стратегия. Стратегия должна осуществляться на многочисленных уровнях. Сюда входят покупательская стратегия и стратегии развития возможностей, необходимых для дальнейшего укрепления взаимоотношений с клиентом.

4. Структура. Структура компании должна воплощать в жизнь (обслуживать) ее стратегии. Самый простой способ узнать, есть ли у компании стратегические проблемы — посмотреть, как часто она реорганизовывается. Компании, которые часто реорганизовываются вне стратегического направления и без логического обоснования, зачастую испытывают трудности с определением и осуществлением успешной стратегии.

5. Люди. Многие, если не большинство людей в компании, ориентированной на маркетинг партнерских отношений, должны быть не только функциональными экспертами, но и собственниками процесса для особых категорий взаимоотношений. Их задача заключается в том, чтобы работать с другими специалистами в компании, ее покупателями и поставщиками для получения новой ценности, которую хотят потребители.

6. Технология. Технология может исполнять многочисленные роли в компании и между компанией и ее клиентами, включая: внешние контакты с общественностью и потребителем (коммуникации); внутренние контакты (коммуникации); компьютеризацию.

7. Знание и понимание. Программное обеспечение, инструменты моделирования и оповещения могут способствовать повышению ценности лежащей в основе информации и даже предсказать поведение отдельного покупателя, помогая маркетологу действовать упреждающе в управлении покупателем.

8. Процесс. Следует создавать процессы вокруг существующих покупателей, предлагая каждому те блага, к которым он стремится и, вовлекая во взаимодействие с компанией через наиболее удобную для них систему коммуникаций.

Рассматривая проникновение маркетинга в сферы некоммерческой деятельности следует выделить отличительные признаки некоммерческого маркетинга, а также подробно изучить специфику маркетинга органов местного самоуправления.

Существенным отличием некоммерческого маркетинга является наличие зрелой теоретико - методологической базы классического маркетинга и практический опыт его применения, что значительно упрощает разработку концепции маркетинга некоммерческих субъектов специалистами.

Специфика маркетинга в государственном управлении [1]:

1. Характер отношений здесь не вполне рыночный, обмен опосредован, значительная часть продукции – это услуги, идеи, приоритеты, относящиеся к общественным, коллективным благам, а целями деятельности выступает достижение соответствия нуждам и ожиданиям широких социальных групп населения.

2. Управляемый ограничениями бюджетного порядка, маркетинг здесь больше, чем где-либо, лимитирован в средствах и ресурсных возможностях, работает на невысоком уровне цен, вынужден удовлетворяться сравнительно невысоким уровнем качества товаров и услуг, а его эффективность оценивается сложнее, с учетом социальных эффектов, в т.ч. внешних.

3. Маркетинговая деятельность здесь весьма масштабна по сфере действия, рассчитываема на длительные периоды, происходит в сравнительно стабильных условиях, а потому привлекательна для предпринимателей, рассчитывающих получить прибыль от экономии на масштабах производства и не очень склонных к риску.

4. Значительная часть активности протекает в форме участия в открытых аукционах, торгах и т.п.

5. Маркетинг реализуется в условиях более высокой, чем в коммерческой сфере, общественной открытости, контролируемости со стороны общества; здесь особенно высока роль коммуникационных аспектов и инструментов маркетинга.

6. Высока зависимость этого рынка от решений органов власти, от политической конъюнктуры; он во всех странах в той или иной степени может быть коррумпирован.

7. Инструментами маркетинга в государственном управлении все чаще выступают SWOT- и STEP-анализ, технологии сегментирования и оценки емкости рынков, оценки конкурентоспособности и позиционирования стран и регионов, а также классические инструменты товарной, ценовой, коммуникационной и сбытовой (распределительной) политики в отношении соответствующих объектов.

8. Оценка деятельности органов государственного управления и конкретных чиновников все больше начинает зависеть от того, что они сделали и делают для обеспечения конкурентоспособности управляемой социально-экономической системы: каковы доли рынка и в целом позиции произведенных на территории товаров/услуг в общем объеме потребления таких товаров услуг на этой территории и вовне ее, какие условия созданы для наращивания лояльности потребителей этим товарам, как развивается спрос, устраняются ли условия для возникновения т.н. ажиотажного, незапланированного и нецелесообразного спроса.

Одной из некоммерческих сфер выступает местная власть. Являясь неотделимой от государства, но при этом самостоятельно обязанной народу местная власть, напрямую связана с населением и выступает опорой для социальной и политической стабильности в обществе.

Организация системы органов местного самоуправления не только управленческая, но и общественно - экономическая необходимость. Наиболее важными задачами, стоящими перед органами

местной власти, являются постоянное и всестороннее взаимодействие с населением.

Согласно статье 132 Конституции Российской Федерации, органы местного самоуправления самостоятельно управляют муниципальной собственностью, формируют, утверждают и исполняют местный бюджет, устанавливают местные налоги и сборы, осуществляют охрану общественного порядка, а также решают иные вопросы местного значения. [9]. Таким образом, самостоятельность формирования местного бюджета способствует стимулированию инициативы на местах и социально - экономическому развитию территории.

Согласно А. П. Панкрухину территориальный маркетинг можно охарактеризовать с трех основных сторон [4]:

- одно из направлений некоммерческого маркетинга, который осуществляется организациями и отдельными лицами, действующими в общественных интересах и выступающими за какую-либо идею и не стремящимися к прямому получению прибыли;
- особый вид управленческой деятельности, предпринимаемой с целью создания, поддержания и/или изменения отношений и поведения резидентов и нерезидентов в лице частных лиц и компаний относительно конкретной территории;
- современную философию управления территорией, в основе которой лежит новое понимание роли и функций территориальных органов власти. Исполнительная власть призвана эффективно управлять ресурсами своей территории и оказывать населению общественные услуги, т.е. выполнять ряд функций в пределах своей компетенции, что может повысить привлекательность территории для проживания и ведения деятельности.

Основными субъектами территориального маркетинга выступают (рис.2):

- некоммерческие организации (спортивные организации и федерации, профсоюзы и т.д.);
- коммерческие организации (промышленные и торговые предприятия, гостиницы и т.д.);
- частные лица - проживающие на данной территории, лица, проживающие раннее на данной территории, в том числе известные личности данной территории (спортсмены, артисты, государственные деятели, молодые специалисты и др.);
- инвесторы;
- государство;
- территориальные органы власти и управления других регионов.

***Рис. 2** Субъекты взаимодействия органов местного самоуправления*

Главной задачей субъектов взаимодействия органов местного самоуправления является повышение привлекательности конкретной территории с точки зрения улучшения условий проживания, отношения к культурному наследию, объектов инфраструктуры, что в своей совокупности в условиях рыночной экономики позволит привлечь новые и переориентировать существующие потоки ресурсов (финансовые, материальные, человеческие и т.д.), и выигрышно смотреться на фоне других региональных территорий.

Но также следует учитывать индивидуальные представления субъектов взаимодействия о привлекательности данной территории. Для максимального удовлетворения индивидуальных предпочтений необходимо достичь определенного уровня согласия по поводу основных ценностей социально - экономического развития территории.

Можно сделать вывод, что маркетинг органов местного самоуправления должен ориентировать систему власти на удовлетворение целых групп потребителей товаров и услуг.

Его главными целями следует рассматривать:

- повышение конкурентоспособности городских предприятий в сфере промышленности услуг;
- улучшение культурного наследия территории;
- привлечение в город инвестиционных ресурсов, развитие инфраструктуры города;
- привлечение и удержание молодых специалистов.

На сегодняшний день актуальна проблема вза-

имодействия органов местного самоуправления с населением. В связи с необходимостью налаживания эффективной связи органов местной власти с обществом необходимо использовать на практике основные маркетинговые механизмы продвижения города в экономическом пространстве, которые должны включать системы управления, ориентированные на решение текущих вопросов и перспективных задач.

Органы местного самоуправления взаимодействуя с населением могут обращаться к гражданам, проживающим на данной территории с такими вопросами как:

- поддержать ту или иную инициативу органов местной власти;
- сбор и предоставление какой - либо информации;
- организация и проведение различных мероприятий (субботники, праздничные мероприятия, митинги) и т.д..

В свою очередь население обращается к органам местного самоуправления с вопросами оказания помощи в предоставлении помещений для торговли, для ведения бизнеса, а также для выделения транспорта и связи.

Важной составляющей взаимодействия местной власти с инвесторами является готовность местных органов самоуправления предоставить инвестору выгодные условия сотрудничества в виде снижения размера арендной платы, оперативное решение всех формальных вопросов, и т.п.

Взаимодействуя с предприятиями органам местного самоуправления необходимо содействовать развитию предпринимательской деятельности по средствам улучшения инфраструктуры территории, предоставления налоговых льгот, а также заключения договоров относительно использования природных ресурсов и полезных ископаемых территории.

Для решения выше указанных задач местная власть, используя маркетинг партнерских взаимоотношений, должна сосредотачивать свое внимание на следующих областях:

- масштаб своей деятельности (установить сроки взаимодействия, форма взаимодействия, стороны взаимодействия и т.д.);
- выстраивание цепочки взаимоотношений (количество посредников в цепочке, привлечение молодых специалистов в органы местной власти в качестве помощников, а перспективой дальнейшего карьерного роста);
- возможность применения "4Р" маркетинга;
- использование партнерских отношений с населением для создания новых ценностей городской территории (в таких случаях органы местного самоуправления и объединения граждан могут объединять свои усилия для решения той или иной общественной проблемы, т.е. проблемы, затрагивающей все или часть населения муниципального образования).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в последние годы наблюдаются серьезные изменения в теории и практике маркетинга партнерских отношений, что позволяет понять необходимость применения клиентоориентированного подхода во взаимоотношениях между рыночными субъектами. В современных рыночных условиях некоммерческим организациям для эффективной работы также необходимо использовать инструменты маркетинга. Использование маркетинга партнерских взаимоотношений органами местного самоуправления будет способствовать выстраиванию отношений с населением для создания новых ценностей городской территории, а также привлечению инвестиций и удержанию молодых специалистов в регионе■

Список литературы

1. Визгалов, Д. В. Маркетинг города [Текст]: Учебник / Д. В. Визгалов. – М.: Институт экономики города, 2010. – 110 с.
2. Панкрухин, А.П. Муниципальное управление: маркетинг территорий [Текст]: учебник / А. П. Панкрухин. — М.: Логос, 2012. – 78 – 80 с.
3. Резник, Г.А. Социально-экономический потенциал региона: сущность и методологические подходы к исследованию [Текст] / Г.А. Резник, Н.А. Коробкова // Экономика и предпринимательство. - 2013. – № 7. - С. 153-156
4. Третьяк, О. А. Маркетинг взаимоотношений: концепции, формирование и развитие // Российский журнал менеджмента. – 2013. - №1.
5. Bruhn, M. Relationship Marketing: Management of Customer Relationships. -

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ТК МАСТ»

Долаева Анастасия Александровна
Санкт-Петербургский Государственный Аграрный Университет

Забота об обеспечении предприятия необходимыми финансовыми ресурсами является ключевым моментом в деятельности ООО «ТК МАСТ». В современных условиях платёжеспособность предприятий приобрела актуальное значение, так как большинство из них не являются таковыми. Оценка ликвидности предприятия предполагает сопоставление активов с погашением обязательств.

Приведём расчётные коэффициенты, которые характеризуют финансовое состояние и дают оценку платёжеспособности ООО «ТК МАСТ» в таблице 1, по данным которой видно, что, анализируя коэффициент автономии, финансовой зависимости и коэффициент соотношения заёмных и собственных средств, можно дать характеристику структуры пассивов.

Таблица 1 - *Оценка платежеспособности и ликвидности ООО «ТК МАСТ»*

Наименование коэффициента	Годы			Отклонение (+,-)	
	2013	2014	2015	2014г. от 2013г.	2015г. от 2014г.
1. Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,07	0,03	0,05	-0,04	0,02
2.Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств (коэффициент финансовой зависимости)	13,38	34,96	19,32	21,58	-15,64
3.Коэффициент абсолютной ликвидности	0,001	0,023	0,004	0,022	-0,019
4.Коэффициент промежуточной ликвидности (критической оценки)	0,28	0,07	0,08	-0,21	0,01
5.Коэффициент текущей ликвидности	1,09	1,51	1,66	0,42	0,15

Данная таблица 1 составлена на основе данных Бухгалтерского баланса – ф. №1.

1. Коэффициент автономии (финансовой независимости) представляет собой отношение собственного капитала и общей суммы источников.

В странах с развитой рыночной экономикой считается, что если коэффициент автономии больше или равен 0,5, то риск кредиторов минимален, то есть, реализовав половину своего имущества, предприятие рассчитается с кредиторами.

Вывод: На основе проведенных расчетов можно утверждать, что за период с 2013 по 2015 годы коэффициент автономии не соответствует нормативу, то есть предприятие не обладает независимостью и возможностями для проведения независимой финансовой политики.

В 2015 году данный показатель составил 0,05. Это говорит о том, что риск кредиторов максимальный и, реализовав свое имущество, ООО «ТК МАСТ» может рассчитаться со своими кредиторами на 4,9%, так как 4,9% активов предприятия сформированы за счет собственного капитала.

2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств характеризует, сколько заемных средств приходится на рубль собственных. Рекомендуемое значение ≥ 1.

Вывод: Коэффициент соотношения заемных средств и собственных средств не соответствует нормативу. Так как на 1 рубль собственных средств приходится в 2013 году приходится 13,38% заемных. В 2014 году заемных средств предприятия на 1 рубль собственных стало больше 34,96, чем в 2013 году на 21,58. Это говорит о том, что в 2014 году снизилась финансовая устойчивость предприятия и повысился уровень зависимости организации от заемного капитала. Однако, ситуация выравнивается в 2015 году, но уровень зависимости организации от заемного капитала остается слишком высоким. Из чего следует, что предприятие ООО «ТК МАСТ» финансово неустойчиво.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности - отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к сумме срочных обязательств - показывает, какая часть срочных обязательств может быть погашена наиболее мобильными оборотными средствами.

Вывод: На протяжении анализируемого периода времени коэффициент абсолютной ликвид-

ности не превышал рекомендуемое значение (0,2-0,5). Этот факт объясняет, что у предприятия не имеются ресурсы, способные удовлетворить требования кредиторов в критической ситуации. В 2014 году по сравнению с 2013 годом коэффициент абсолютной ликвидности немного увеличился на 0,022, что говорило о том, что у предприятия увеличилась доля оборотных активов, которые могли бы погасить часть срочных обязательств. Но, к сожалению в 2015году по сравнению с 2014 годом ресурсы для удовлетворения требований кредиторов в критической ситуации уменьшается на 0,019. Это связано с увеличением дебиторской задолженности.

4.Коэффициент промежуточной платежеспособности и ликвидности позволяет лучше, чем предыдущий показатель оценить платежеспособность, так как включает при расчете в состав активов их наиболее ликвидную часть. Он определяется как отношение суммы денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности к сумме краткосрочной кредиторской задолженности. Нормативное значение – 0,7-0,8.

Вывод: Поскольку сумма ликвидных активов не превышает нормативного значения, что означает, компания не может платить по счетам.

5.Коэффициент текущей платежеспособности рассчитывается как отношение фактической стоимости оборотных активов предприятия к сумме срочных обязательств и характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и погашения срочных обязательств. Этот коэффициент используют в качестве одного из основных показателей платежеспособности и ликвидности предприятия, так как он показывает, в какой степени краткосрочные обязательства предприятия покрываются его оборотными активами, способными, превратиться в денежную форму в сроки, совпадающие с погашением долгов. Его рекомендуемое значение < 2.

Вывод: На протяжении трехлетнего периода значение данного коэффициента увеличивается с 1,09 в 2013 году до 1,66 в 2015 году. Однако,данные показатели не соответствуют рекомендуемому значению, что отражает плачевное финансовое состояние и поэтому стало погашать имеющиеся у него долги. В связи с этим предприятие все чаще стало прибегать к использованию заемных средств.

Рентабельность - это один из важных показателей экономической эффективности деятельности предприятия. Поэтому этот показатель необходимо рассмотреть в ООО «ТК МАСТ». Все данные для расчета показателей взяты с бухгалтерского баланса, формат представления числовых показателей - тыс. руб.

а) Расчет показателей рентабельности активов предприятия.

$К_{в}^{рент} = (Р^{г} \div (В_{о} + В_{1}) \times 1/2) * 100\%$, где

$К_{в}^{рент}$ - коэффициент рентабельности всех активов предприятия, $Р^{г}$ - чистая прибыль, $В_{о}$, $В_{1}$- значения итога баланса (все активы предприятия)

$$К_{в}^{рент}{}_{2014} = 621/05*(12936+10286) = 0,0535*100\% = 5,35\%$$
$$К_{в}^{рент}{}_{2015} = 226/0,5*(10286 + 10584) = 0,0216*100\% = 2,16\%$$

Вывод: Рентабельность всех активов предприятия снизилась на 3,19% по сравнению с предыдущим годом, что говорит об отрицательной динамике работы предприятия.

б) Рентабельность внеоборотных активов предприятия.

$$К_{f}^{рент} = Р^{г}/0,5*(F_{0} + F_{1}),$$ где

F_{0}, F_{1} - внеоборотные активы предприятия

$$К_{f}^{рент}{}_{2014} = 621/0,5*(15 + 74) = 13,96$$

$$К_{f}^{рент}{}_{2015} = 226/0,5*(74 + 69) = 3,16$$

Вывод: Рентабельность внеоборотных активов снизилась на 10,8% по сравнению с предыдущим годом. В основном за счет снижения сумм основных средств.

в) Рентабельность оборотных активов.

$$К_{E}^{рент} = Р^{г}/0,5*(E_{0} + E_{1}),$$ где

E_{0}, E_{1} - оборотные активы предприятия

$$К_{E}^{рент}{}_{2014} = 621/0,5*(12921 + 10212) = 0,0536*100\% = 5,36$$
$$К_{E}^{рент}{}_{2015} = 226/0,5*(10212 + 10515) = 0,0109*100\% = 1,09$$

Вывод: В отчетном периоде рентабельность оборотных активов снизилась на 4,27. Это произошло за счет увеличения сумм запасов и дебиторской задолженности.

г) Рентабельность чистых активов предприятия.

$$К_{В}^{г\,рент} = Р^{г}/0,5*(В^{г}_{0} + В^{г}_{1}),$$ где

$В^{г}_{0}$, $В^{г}_{1}$ - чистые активы предприятия

$$К_{В}^{г\,рент}{}_{2014} = 621/0,5*(10286 - 10000) = 4,34$$
$$К_{В}^{г\,рент}{}_{2015} = 226/0,5*(10584 - 9990) = 0,76$$

Вывод: В отчетном периоде рентабельность чистых активов снизилась на 3,57.

д) Рентабельность предприятия ООО «ТК МАСТ»

Рентабельность определяется по следующей формуле:

$$К_{п}^{пред} = Р^{г} / N,$$ где

N – выручка от продаж, Рг - чистая прибыль

$$К_{п}^{пред}{}_{2014} = 621/9378 = 0,07$$
$$К_{п}^{пред}{}_{2015} = 226/10784 = 0,02$$

Вывод:В отчетном периоде произошло снижение рентабельности предприятия на 0,05. Это связано с резким уменьшением сумм чистой прибыли, в следствии увеличения сумм по строкам отчета о финансовых результатах «Проценты к уплате» и «Прочее» (налоги уплачиваемые организациями, применяющими специальные режимы и штрафные санкции и пени за нарушение налогового и иного законодательства)■

Список литературы

1. Швецкая В.М. Теория бухгалтерского учета: учеб. для вузов.- М.: Дашков и К, 2006.- 400с.
2. Некрасов В. М. Инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности. //Главбух.–2006. - №4. –с.35.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОЖИДАЕМОЙ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ В РЕГИОНАХ РОССИИ

Найденова Лилия Алексеевна
Башкирский государственный университет

Трофимова Н.В.
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Макроэкономическое развитие государственное управление», БашГУ

Аннотация. *В статье представлены результаты исследования средней продолжительности жизни в регионах Центрального Федеральному округу за период 2002-2014 гг. С помощью статистических методов представлена группировка регионов по средней ожидаемой продолжительности жизни, выявлены тенденции в динамике исследуемого показателя на протяжении исследуемого периода.*

Ключевые слова: *средняя продолжительность жизни, смертность, рождаемость, Центральный Федеральный округ.*

По данным ООН, с 2003 по 2008 годы ожидаемая продолжительность жизни в России при рождении постоянно увеличивалась (с 64,9 г. в 2003 году до 65,4 года в 2008 г.). По данным Росстата, ожидаемая продолжительность жизни в России на 2008 год составляла 67,9 лет (61,8 у мужчин и 74,2 у женщин). По данным Всемирной книги фактов ЦРУ, этот показатель в России практически не изменяется в последние годы и составлял в 2004 г. 66,39 лет, а в 2011 г. - 66,29 лет.

В 2000-2004 гг. число родившихся в Центральном федеральном округе, как и в целом по России, росло и в 2004 г. было на четверть (на 25,8%) больше, чем в 1999 г. Максимальным прирост был в Ярославской (на 31,4%) и Московской (на 35,7%) областях, а также в Москве (на 36,9%). Менее всего число родившихся в эти годы увеличилось в Курской (на 6,7%) и Тамбовской (на 8,7%) областях. В Центральном федеральном округе, без Москвы и Московской области, число родившихся в 2004 г. увеличилось по сравнению с 1999 г. на 18,2%, т.е. в заметно меньшей мере, чем в целом по федеральному округу.

В 2005 г. число родившихся вновь несколько сократилось (кроме Липецкой области и Москвы), а в 2006 г. – возросло (кроме Воронежской и Тамбовской областей).[2]

Значение показателей смертности за период наблюдений изменялось, достигнув максимума в 2004 г., но в большинстве областей, входящих в Центральном федеральном округе, показатели смертности в 2010 г. снизились до уровня 2000 г. Практически без изменений осталась ситуация в Липецкой области.

Наиболее высокие показатели смертности отмечаются в регионах с относительно низким уровнем социально-экономического развития. Это Тверская, Тульская, Смоленская, Ивановская и Владимирская области, где значения показателей смертности достигают 18,4—20,0 человек на 1000 населения. Наименьшие показатели были отмечены в г. Москве (11,4 на 1000 населения) и Белгородской области (14,5 на 1000 населения).

Структура смертности населения в округе типична для развитых стран — первые места приходятся на болезни системы кровообращения (59,9 %), новообразования (14,9 %) . [1]

В таблице 1 рассмотрим ожидаемую продолжительность жизни по субъектам Центрального федерального округа за 2002 и 2014 гг. Также выполним группировку, вычислим моду и медиану.

Таблица 1 – *Средняя ожидаемая продолжительность жизни населения Центрального Федерального округа по субъектам за 2002 г. и 2014 г.*

Субъект Центрального федерального округа	Ожидаемая продолжительность жизни населения за 2002 год (лет)	Ожидаемая продолжительность жизни населения за 2014 год (лет)
Белгородская область	67,6	72,25
Брянская область	63,8	69,42
Владимирская область	62,2	69,25
Воронежская область	65,9	70,82
Ивановская область	61,9	69,88
Калужская область	64,1	69,93
Костромская область	62,7	70,05
Курская область	64,9	70,11
Липецкая область	66,2	70,6
Московская область	64,9	70,94
Орловская область	65,1	69,88
Рязанская область	64,1	70,8
Смоленская область	61,6	69,44
Тамбовская область	65	71,11
Тверская область	61	68,43

Источник: [3].

Выполним группировку субъектов Центрального федерального округа по средней продолжительности жизни за 2002 год, используя формулу Стерджесса:

$$n=1+3{,}322 \cdot \lg N$$

Вычислим: $n=1+3{,}322 \cdot \lg 15=4{,}9\approx 5$

Определим интервал группировки по формуле:

$$i=\frac{Xmax-Xmin}{n}=1{,}32$$

$$i=1{,}32$$

где Xmax – максимальное значение признака в изучаемой совокупности;

Xmin – минимальное значение признака в изучаемой совокупности;

n – количество групп.

Таблица 2 – *группировка субъектов Центрального федерального округа по средней продолжительности жизниза 2002 год.*

Группировка	f	F
61–62,32	4	4
62,3–63,64	1	5
63,64–64,96	5	10
64,96–66,28	4	14
66,28–67,6	1	15

Источник: построено автором на основе [3].

Мода — это наиболее часто встречающийся вариант ряда. Модой для дискретного ряда является варианта, обладающая наибольшей частотой. При вычислении моды для интервального вариационного ряда необходимо сначала определить модальный интервал (по максимальной частоте), а затем — значение модальной величины признака по формуле:

$$M_0 = x_0 + n\frac{f_m - f_{m-1}}{(f_m - f_{m-1})+(f_m - f_{m+1})},$$

где:

M_0 — значение моды;

x_0 — нижняя граница модального интервала;

f_0 — величина интервала;

f_{m-1} — частота интервала, предшествующего модальному;

f_{m+1} — частота интервала, следующего за модальным.

$$M_0=64{,}7.$$

Определив модальный возраст населения, можно сделать вывод, что самая часто встречающаяся средняя продолжительность жизни населения в Центральном федеральном округе за 2002 год составляет 64,7 года.

Медиана - это значение признака, которое лежит в основе ранжированного ряда и делит этот ряд на две равные по численности части.

При вычислении медианы для интервального вариационного ряда сначала определяют медианный интервал, в пределах которого находится медиана, а затем — значение медианы по формуле:

$$Me = x_0 + i\frac{h-F_{Me}}{f_{Me}},$$

где:

x_0 — нижняя граница интервала, который содержит медиану;

i – величина интервала.

h — величина интервала;

F_{Me} — сумма частот или число членов ряда;

f_{Me} — частота медианного интервала.

Me=65,4.

Определив медианный возраст населения в Центральном федеральном округе за 2002 год, можно сделать вывод о том, что половина населения имеет продолжительность жизни более 65,4 лет, другая менее 65,4 лет.

Выполним группировку по субъектам Центрального федерального округа по средней продолжительности жизни за 2014 год. Аналогично, по формулам, найдем моду и медиану.

Вычислим: n=1+3,322*lg15=4,9≈5,

$$n=4,9\approx 5,$$

$$i=\frac{Xmax-Xmin}{n},$$

i=0,76.

Таблица 3 – *группировка субъектов Центрального федерального округа по средней продолжительности жизни за 2014 год.*

Группировка	f	F
68,43–69,19	1	1
69,19–69,96	6	7
69,96–70,72	3	10
70,72–71,49	4	14
71,49–72,25	1	15

Источник: построено автором на основе [3].

$$M_0 = x_0 + n\frac{f_m - f_{m-1}}{(f_m - f_{m-1}) + (f_m - f_{m+1})},$$

M0=69,7,

Определив модальный возраст населения, можно сделать вывод, что самая часто встречающаяся средняя продолжительность жизни населения в Центральном федеральном округе за 2014 год составляет 69,7 лет.

Me=x0+ih−FMefMe,

Me=70,1.

Определив медианный возраст населения в Центральном федеральном округе за 2014 год, можно сделать вывод о том, что половина населения имеет продолжительность жизни более 70,1 лет, другая менее 70,1 лет.

Группировка f F
68,43–69,19 1 1
69,19–69,96 6 7
69,96–70,72 3 10
70,72–71,49 4 14
71,49–72,25 1 15

Сравнив, среднюю продолжительность жизни в Центральном федеральном округе за 2002 и 2014 годы, можно сделать вывод, что она возросла на 4,3 года■

Список литературы

1. Демография [Электронный ресурс]-URL: http://sibac.info/studconf/natur/xvi/37051 (дата обращения 31.03.2016);

2. Средняя продолжительность жизни в Центральном Федеральном округе [Электронный ресурс]-URL: http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi (дата обращения 31.03.2016).

3. Трофимова Н.В. Методика оценки качества жизни населения // Вестник БГТУ им. В.Г.Шухова. – 2011. – № 1. – С.142-147.

СТАНОВЛЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМ ПАРТНЕРСТВЕ В РОССИИ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ

Барановская Елена Анатольевна
кандидат экономических наук,
доцент кафедры предпринимательского права

Гаренко Алексей Игоревич
Студент

Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта
Юридический институт

О развитии полноценного сотрудничества государства и частного бизнеса, именуемого по аналогии с тем, как принято в мировой практике, государственно-частным партнерством (далее – ГЧП), в новейшей истории России следует говорить, начиная примерно с конца XX века. Однако если углубиться в историю, то можно отметить наличие сходных отношений гораздо раньше. Например, в первом писанном источнике отечественного права, «Русской Правде», существовало упоминание о специальных людях, ответственных за сбор штрафов, за строительство городов, которым государство позволяло получать натуральное довольствие с населения. Несомненно, здесь можно наблюдать определенное сходство с тем, что мы теперь привыкли называть государственно-частным партнерством: публичная власть делегирует частным лицам часть своих функций, позволяя им получать доход с платежей населения. Приведенные отношения просуществовали до XVI века и ныне упоминаются в истории под названием «система кормлений». Такая система сыграла значительную роль в развитии местного самоуправления, когда бояре, направляемые князьями управлять определенными административными единицами, содержались за счет местного населения.

Помимо системы кормлений значительную историческую роль в развитии взаимодействия государства и частных лиц сыграла система откупов. По сути, последние являлись налогами, взимаемыми с населения частными субъектами, которым разрешалось оставить часть дохода у себя. Введенные во второй половине XIII повсеместно, они, вплоть до XIX века, являлись достаточно выгодным делом для обоих партнеров. Позже откупы были заменены акцизными сборами.

И все же, главной формой партнерства, зародившейся еще в XVI веке и являющейся наиболее развитой в России и по сей день, называют концессионные соглашения. Считается, что первая концессия на добычу железной руды в России была заключена государством с английской компанией еще в 1555 году. По данному соглашению англичанам разрешалось вести работы по поиску железной руды, обрабатывать ее на построенном на территории России заводе и, уплачивая таможенную пошлину, отправлять в Англию. Огромная польза такого соглашения заключалась в предусмотренной обязанности англичан обучать русских работников ремеслу выплавки стали.

Практика выдачи государством концессий иностранным компаниям в сфере недропользования, разрешений на строительство иностранными лицами заводов на нашей территории продолжила развиваться вплоть до XVII века. На начальном этапе деятельности таким заводам позволялось работать в условиях льготного налогообложения, но постепенно, набирая ход, они переходили к полной уплате предусмотренных для определенных видов производства налогов и сборов. При этом характерным для тех соглашений условием являлось перечисление части производимой продукции в казну. В период царствования Петра I в России начался период развития предпринимательства и становления промышленности, что способствовало дальнейшему усилению взаимодействия го-

сударства и частного сектора. Еще более активно осуществлялось привлечение иностранных специалистов, что, помимо материальной выгоды для государства, помогало отечественным предпринимателям перенимать бесценный опыт и знания. Но особо важное значение имеет прецедент передачи железного завода отечественному предпринимателю Никите Демидову по указу от 4 марта 1702 года. По условиям указа государство предоставляло предпринимателю топливо и рабочих, необходимых для нормального функционирования завода, предприниматель этим всем управлял, а продукты производства по заранее установленным ценам поступали в казну.

Стоит отметить, что важным аспектом концессий в царской России являлось то, что для реализации крупных проектов государством привлекались не только финансовые ресурсы отечественных и иностранных предпринимателей, но также их опыт, технологии и знания, что является неотъемлемой частью механизма ГЧП в его современном понимании [7].

Активным развитием концессионной деятельности характеризуется вторая половина XIX в. Иностранные компании часто становились концессионерами, поскольку последним предоставлялись таможенные, налоговые и иные льготы, способствующие развитию концессионной деятельности и облегчающие создание и развитие объекта концессии. Большинство проектов по созданию железнодорожной инфраструктуры в те годы были реализованы посредством концессионных соглашений. Муниципалитеты также активно использовали концессии, примером чего может служить создание Санкт-Петербургского телефонного сообщения. А с конца XIX века государство и частный сектор начали сотрудничать в сфере решения коммунальных проблем городов и при строительстве железных дорог. Постепенно заключаемые между государством и частными предпринимателями соглашения, развиваясь, приобретали все больше признаков тех отношений, которые мы в настоящее время привыкли называть отношениями государственно-частного партнерства.

Важным этапом в истории развития отношений ГЧП в России по праву считается период проведения новой экономической политики. Особо популярным было заключение концессионных соглашений с иностранными инвесторами. Немаловажно и принятие в указанный период специального законодательства регулировавшего заключение таких соглашений. В 1920 году Советом Народных Комиссаров РСФСР был принят декрет «Об общих экономических и юридических условиях концессий» [5], предусматривавший условия заключения концессионных соглашений. Позже на его основе была составлена форма типового концессионного договора. Такой договор имел двусторонний характер и, с одной стороны, представлял собой разрешение публичного партнера на осуществление определенного вида деятельности, а с другой, устанавливал права и обязанности частного партнера. Сами же концессии были представлены в двух формах – в форме «чистой концессии» и в форме «смешанного общества»[6]. Первые предполагали не только финансирование, но и самостоятельное управление определенным объектом частным партнером. Такие соглашения заключались преимущественно в сфере промышленности и составляли примерно треть от общего количества заключаемых концессионных договоров. Отличие «смешанного общества» заключалось в том, что помимо средств частной организации, значительную долю капитала составляли государственные вложения, а функции по управлению и доходы от деятельности распределялись между партнерами поровну.

Конечно, в связи с государственным устройством и политическим режимом, заключаемые партнерские соглашения имели правовую природу скорее административного акта, чем гражданско-правого договора, в качестве которого принято воспринимать их сейчас. Однако недооценивать уже имевшийся отечественный опыт было бы, по меньшей мере, ошибочно. Следует отметить, что дореволюционный опыт заключения партнерских соглашений применительно к современным отношениям был гораздо прогрессивнее советского за счет большей его гражданско-правовой направленности. В правовой доктрине периода НЭПа, напротив, о партнерских соглашениях сложилось представление как о «специальных законах», которые имели форму разрешения частным лицам пользоваться объектами, ограниченными в обороте. И все же, опыт концессионных соглашений периода НЭПа представляется достаточно ценным применительно к условиям становления системы ГЧП в сегодняшней России. Так, например, Д.Г. Приходько отмечает, что его учет поможет «избежать ошибок прошлого, отказаться от рассмотрения инвестиций лишь как способа распродажи национального достояния» [8].

Несмотря на сложившиеся в 20-е годы XX века предпосылки для привлечения иностранных инвестиций в отечественную экономику, политика государства в последующие годы существования СССР «свела на нет» весь выработанный за десятилетие опыт организации партнерских отношений государства и частных предпринимателей, как зарубежных, так и отечественных.

После развала СССР в России началось постепенное строительство новых общественных отношений, основанных на демократических принципах и рыночной экономике. Еще не развитая, но достаточно перспективная, отечественная экономика стала привлекать иностранных инвесторов, уже имевших на тот момент определенный опыт в реализации разного рода партнерских проектов с публично-правовыми образованиями [9]. Назрела острая необходимость в создании благоприятного инвестиционного климата [11], совершенствова-

нии всей системы взаимодействия власти и бизнеса и принятии нового законодательства, которое бы регулировало указанную сферу. Первой правовой формой ГЧП, реализованной в законодательстве РФ, стало соглашение о разделе продукции. В 1995 году был принят Федеральный закон N 225-ФЗ "О соглашениях о разделе продукции"[3], урегулировавший деятельность участников таких соглашений. Специфика принятия данного закона заключается в том, что соглашение о разделе продукции, являясь одним из видов концессионных соглашений, было регламентировано в законодательстве раньше, чем сами концессионные соглашения. Только спустя 10 лет принимается Федеральный закон №115-ФЗ "О концессионных соглашениях"[2], что эксперты связывают с началом развития отношений ГЧП в России. В последующие годы с целью адаптации урегулированных отношений к условиям российской действительности данный нормативно-правовой акт был подвергнут значительным изменениям[10]. Однако, несмотря на первоначальное несовершенство, он доказал свою состоятельность: заключенные на основании данного закона концессионные соглашения успешно реализовывались последнее десятилетие и реализуются по сей день.

В условиях отсутствия на федеральном уровне единого законодательного акта о ГЧП, первые попытки нормативно-правового регулирования отношений, возникающих по поводу реализации таких проектов, были предприняты на региональном уровне. В ряде субъектов РФ были приняты законы, которые устанавливали наиболее общие положения и принципы построения отношений между публичными и частными партнерами. Как оказалось, проблему пробелов в законодательстве это не решило: большинство из таких актов носили рекомендательный характеры и содержали лишь декларативные установки, свидетельствующие о формальной готовности государственных органов к взаимодействию с бизнес - структурами. На общем фоне выделялся лишь Закон Санкт-Петербурга от 25.12.2006 N 627-100 "Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах" [4] , который подверг данные отношения более детальному регулированию, предлагая большой выбор форм реализации государственно-частных проектов. На основании данного закона был, например, успешно реализован проект по развитию аэропорта Пулково.

Параллельно с развитием регионального законодательства и законодательства, регулировавшего отдельные формы ГЧП, обсуждалось возможное принятие единого нормативного акта, который бы содержал в себе все формы реализации партнерских соглашений государства и бизнеса, определял бы общие принципы и положил бы конец всем противоречиям, возникавшим в теории и на практике.

Бесценный опыт, накопленный зарубежными коллегами, казалось, должен был стать отличной основой, на которой российский законодатель мог бы создать близкую к совершенству систему нормативно-правового регулирования института ГЧП в России. Развитость отношений, связанных с осуществлением публичными и частными партнерами совместных проектов в западных странах позволяла принять закон с учетом чужих ошибок. Однако на деле, все оказалось не так просто. Предлагаемые законопроекты порождали многочисленные дискуссии среди юристов. Приводились различные мнения, и их противоречивость не позволяла прийти к общему знаменателю. Специфика отношений, сложившихся в России между частным бизнесом и государством, значительно затруднила работу законодателю.

В марте 2013 года на рассмотрение в Государственную Думу был, наконец, внесен проект Федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации». Совместно с ним в качестве альтернативы были подготовлены еще несколько проектных законов. Однако, дальше принятия в первом чтении дело не пошло, и дискуссия затянулась еще на два года. В результате принятый 1 июля 2015 года Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1] (далее – Закон о ГЧП) значительно отличается от того, что было представлено в предлагаемых до этого законопроектах, как по объему, так и по отдельным его положениям. Подготовкой данного акта в основном занимались Комитет Госдумы по вопросам собственности и Министерство экономического развития, но разработка конечного варианта закона осуществлялась посредством объединения усилий всех наиболее известных в России специалистов в области государственно-частного партнерства. Именно необходимость учета множества мнений и создала значительные сложности. В связи с противоречивостью позиций разработчиков Закон о ГЧП представляет собой определенный компромисс. Чтобы не затягивать в очередной раз процесс законотворчества, было предложено принять Закон в согласованной части, а положения, относительно которых не было достигнуто согласия, ввести в будущем в качестве поправок.

Закон о ГЧП вступил в силу с 1 января 2016 года. Государственно-частное и муниципально-частное партнерство в нем определяется как «юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления

доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества». Тот факт, что даже представленная дефиниция основного понятия отличается от той, что первоначально предлагалась в законопроектах, свидетельствует о глубоком анализе, проведенном с целью отразить все признаки, присущие ГЧП.

Важным в данном случае является то, что само по себе такое сотрудничество выражается в форме соглашения, то есть гражданско-правового договора, что презюмирует равность партнеров в правах и обязанностях, несмотря на то, что одним из них является публично-правовое образование. Также законом установлено, что сотрудничество партнеров должно быть основано на объединении ресурсов и распределении рисков, что представляется особенно важным для частного партнера, как инвестора, для которого большой мотивацией для организации отношений с публично-правовыми образованиями будет являться финансовая привлекательность проекта. Однако тут же стоит отметить, что в качестве основной цели реализации проектов ГЧП законодатель определяет «привлечение в экономику частных инвестиций…», что, по сути, отражает интересы только публичного партнера.

Новый закон регулирует отношения, связанные с заключением, исполнением партнерских соглашений, определяет права и обязанности субъектов таких соглашений и предусматривает внесение изменений в отдельные законодательные акты. При этом отношения по заключению концессионных соглашений продолжают регулироваться уже упомянутым Федеральным законом «О концессионных соглашениях».

Несомненно, прежде, чем заключаемые на его основе проекты станут действительно успешно реализовываться, должно пройти определенное время, в течение которого государство и бизнес адаптируются к новым отношениям. Очевидно, что Закон о ГЧП не обойдется без масштабных изменений в силу имеющихся и отмеченных многими экспертами недостатков. Однако, по нашему мнению, само по себе принятие единого закона о государственно-частном партнерстве следует рассматривать как огромный шаг вперед в правовом регулировании отношений государства и частного бизнеса.■

Список литературы

1. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru.
2. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О концессионных соглашениях" [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru.
3. Федеральный закон от 30.12.1995 N 225-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О соглашениях о разделе продукции" [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru.
4. Закон Санкт-Петербурга от 25.12.2006 N 627-100 (ред. от 26.11.2015) "Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах" (принят ЗС СПб 20.12.2006) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru.
5. Систематический сборник важнейших декретов. 1917–1920 / Предисл. Д. Курский. М.: 34-я тип. М.Г.С.Н.Х.,1920. С. 260.
6. Загорулько М.М., Булатов В.В. Наркомземовские концессии. Сельское хозяйство и водные промыслы. 2010. С. 14.
7. Дубинин В. В. История развития партнерских отношений государства и частного сектора в международной и российской практике // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. 2013. № 3. С. 192.
8. Приходько Д.Г. Концессия как форма привлечения инвестиций в российскую экономику. "Банковское право", 2005, N 3.
9. Аксенова-Сорохтей Ю.Н., Барановская Е.А., Гнездилова О.А. Мировой опыт реализации концессионных проектов: правовые аспекты. Научный обозреватель. 2015. № 7. С. 21-24.
10. Аксёнова-Сорохтей Ю.Н., Барановская Е.А. Новеллы концессионного законодательства Российской Федерации. Закон и право. 2015. № 12. С. 56-62.
11. Барановская Е.А. Создание конкурентоспособного инвестиционного климата в России как основа модернизации: некоторые правовые аспекты. Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2013. № 3. С. 143-151.

НОВЕЛЛЫ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМ ПАРТНЕРСТВЕ

Аксенова-Сорохтей Юлия Николаевна
кандидат юридических наук
доцент кафедры предпринимательского права

Барановская Елена Анатольевна
кандидат экономических наук
доцент кафедры предпринимательского права

Русанова Юлия Константиновна
Магистрант
Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта.
Юридический институт

Практикой многих стран подтверждена эффективность привлечения частного капитала к финансированию и управлению объектами государственной собственности, решению общественно значимых задач, обозначаемое как государственно-частное партнерство (далее – ГЧП). Истоки подобного рода взаимодействия государства и частных компаний можно обнаружить уже в XVI в., когда во Франции в 1552 году впервые было осуществлено строительство канала по концессионному принципу. Но настоящие качественные преобразования отношений между государством и частным сектором на Западе начались в 80 – е гг. XX в. и к началу 90-х гг. был реализован целый ряд проектов ГЧП [6]. Теорией доказано и практикой многих стран подтверждено, что ГЧП, в силу выполняемых им функций, оказывает положительное влияние на социально-экономическое развитие страны и в этом качестве прямо или косвенно затрагивает интересы практически каждого. Механизм взаимодействия публичного и частного партнеров позволяет государству для реализации общественно значимых проектов получить доступ к альтернативным источникам капитала и более эффективно расходовать бюджетные средства, а частному бизнесу получать государственные активы в управление и наращивать доходность собственного бизнеса в ранее недоступных сферах, таких, например, как здравоохранение, образование, ЖКХ и т.д.

Отметим, что не каждое соприкосновение государства и частного сектора, когда государство выступает в качестве стороны контракта, договора или соглашения, следует считать ГЧП. Взаимоотношения государства и бизнеса обладают определенной спецификой, поэтому они описываются отдельным термином и предполагают наличие характерных признаков, отличающих ГЧП от других форм взаимодействия, таких как: объ-

единение взносов, разделение рисков, договорная основа, конкурентность, распределение получаемых выгод между партнерами. Особую значимость ГЧП как форме привлечения инвестиций придает долгосрочный (как правило, более 10 лет) и устойчивый характер взаимодействия государственного и частного партнеров. Главным достоинством ГЧП для частного партнера является возможность участия в проектах, реализация которых без участия государственного партнера была бы невозможна или значительно затруднена. Государство в рамках данного взаимодействия может воспользоваться своим правом и возможностью предоставить частному партнеру такие условия или права, какими никакой иной частный субъект не обладает в принципе.

На сегодняшний день в России, в условиях введенных санкций и острой нехватки инвестиционных ресурсов, сужения возможностей у государства в производстве общественных благ в прежних объемах, именно ГЧП могло бы стать на ближайшие годы эффективной формой привлечения инвестиций и дать толчок развитию жизненно важных систем и инфраструктурных отраслей без потери стратегического контроля над ними со стороны государства. Именно поэтому «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года» [4] развитие институтов ГЧП определяется как одно из стратегических направлений государственной социально-экономической политики.

Однако, несмотря на то, что интерес к ГЧП растет как со стороны государства, так и со стороны частных инвесторов, институт ГЧП в России зачастую оказывается неэффективным, а субъекты партнерства, в силу несовершенства механизмов их взаимодействия, не могут в полной мере реализовать свой потенциал. Существенным фактором, затрудняющим реализацию проектов ГЧП, является то, что участие в них всегда связано с определенными рисками для бизнеса, обусловленными, прежде всего, тем, что в течение всего срока договора ГЧП государство, и как партнер, и как регулятор, оказывает существенное воздействие на деятельность частного инвестора. В России к наиболее существенным для бизнеса рискам можно отнести отсутствие реальной ответственности государственных структур за реализацию проекта; длительный процесс согласования различных аспектов проекта; недостаточность компетенций у представителей бизнеса и государственных органов по разработке, реализации и управлению проектами ГЧП; риск сокращения или прекращения финансирования проекта в случае изменения приоритетов бюджетных расходов; сложность выхода из проекта и возврата осуществленных инвестиций, а так же стремление к излишнему контролю со стороны государственных структур за реализацией проекта.

Но основным сдерживающим фактором, обусловившим низкую инвестиционную активность со стороны частного сектора в проекты ГЧП и тормозившим полноценное развитие ГЧП в России, явилось, по нашему мнению, несовершенство нормативно-правовой базы и отсутствие системного подхода к ее формированию. Региональные законы, принятые в 2011 – 2012 гг. в 64 субъектах РФ, носили зачастую символический или имиджевый характер, не обеспечивали в полной мере эффективного регулирования ГЧП - проектов и привели к многочисленным коллизиям норм, что логично выдвинуло на повестку дня вопрос о возможности и необходимости принятия единого федерального нормативно-правового акта, который регулировал бы все вопросы, возникающие в сфере ГЧП.

Правовым инструментом решения указанных проблем и минимизации возникающих рисков можно считать Федеральный закон от 13 июля 2015 года № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1] (далее – Закон), который призван стать не просто нормативным документом, определяющим понятийную базу и общие правила ГЧП, но и средством решения значимых инфраструктурных проблем страны в целом и ее регионов, в частности. По мнению экспертов, вступление Закона о ГЧП в силу с 1 января 2016 года позволит разморозить порядка 130 проектов, объем финансирования которых превысит 1,3 трлн руб. (50% - из внебюджетных источников)[5].

Разработка Закона шла параллельно с реформированием закона №115 – ФЗ «О концессионных соглашениях»[2] (далее – закон №115 – ФЗ), который с 2005 года многократно менялся [7,9]. Основные различия между этими документами заключаются в сферах применения, сроках соглашения, в участии в них российских и иностранных юридических лиц, в бюджетном участии, в правах собственности и другом.

Закон рассчитан на регулирование существенно более узкой группы отношений по сравнению с тем, что приводится в законе №115 – ФЗ. Закон распространяется на исчерпывающий перечень объектов, из которого исключены некоторые объекты ЖКХ, социального обеспечения и социального жилья, объекты уголовно-исправительной системы, негосударственной сферы безопасности, агропромышленного комплекса (кроме мелиоративных систем и их объектов) и др. В то же время в перечне есть объекты, в отношении которых невозможно заключение концессионного соглашения, но они по Закону могут быть объектами соглашений о государственно - частном и муниципально – частном партнерстве, такие, например, как, частные автомобильные дороги или их участки, воздушные суда; подводные и подземные технические сооружения, линии связи и коммуникации, специализированные порты и т.д. Закон регулирует исключительно проекты ГЧП, которые предполагают возникновение частной собствен-

ности, новое строительство или реконструкцию и распространяется только на находящиеся в публичной собственности объекты, что не позволяет заключать соглашения о ГЧП в отношении объектов, принадлежащих частному партнеру. В Законе не раскрываются формы ГЧП, но при этом указывается исчерпывающий перечень обязательных (п. 2 ст. 6) и дополнительных элементов соглашения о ГЧП, на основании которых можно структурировать проект ГЧП.

Закон обогатил российское законодательство целым рядом нововведений. К ним, в частности, можно отнести: введение процедур инициирования проекта не только частным, но и публичным партнером; расширенные, по сравнению с законом № 115-ФЗ, положения о прямых соглашениях (directagreements) с финансирующими организациями (п. 7 ст. 3); право частной собственности на объект соглашения о ГЧП; установление требований к содержанию соглашения; совместное проведение конкурсов несколькими публично-правовыми образованиями; установление порядка контроля публичного партнера за исполнением частным партнером соглашения; создание уполномоченных органов в сфере ГЧП; выведение концессионных соглашений из-под регулирования Закона. В этой связи указывается, что отношения, возникающие в связи с подготовкой, заключением, исполнением и прекращением концессионных соглашений, с установлением гарантий прав и законных интересов сторон концессионного соглашения регулируются законом № 115- ФЗ (п. 2 ст. 2). Положений о том, подлежат ли применению к концессионным соглашениям нормы Закона в части, не урегулированной специальным законодательством, в Законе не содержится.

Закон предусматривает ряд механизмов, которые, как предполагается, расширят возможности партнеров по структурированию ГЧП-проектов и создадут серьезную альтернативу концессии, а в перспективе позволят вывести ГЧП на качественно новый уровень. Один из подобных механизмов - возникновение права частной собственности на создаваемые объекты, которое является обязательным элементом соглашения о ГЧП, наряду с обязательствами частного партнера по созданию объектов инфраструктуры, их эксплуатацией или техническим обслуживанием, полным или частичным финансированием на этапе строительства. Основанием для возникновения частной собственности законодатель посчитал само соглашение о ГЧП (что прослеживается в пп. 4 п. 3 ст. 6, п. 12 ст. 12).

При этом для того, чтобы минимизировать риски государства и обезопаситься от недобросовестных контрагентов, устанавливаются обременения и ограничения на оборот имущества в рамках ГЧП, то есть, при государственной регистрации права собственности на объект соглашения регистрируется также обременение в виде целевого назначения и выполнения эксплуатационных и инвестиционных обязательств по соглашению, Причем государственная регистрация права собственности частного партнера осуществляется после ввода объекта в эксплуатацию. Такой подход соответствует лучшим международным практикам по расширению используемых моделей ГЧП, предполагающих возникновение у частного партнера права собственности на объект соглашения или передачу объекта по завершении проекта в государственную собственность. В целом можно констатировать, что Закон учитывает значительную часть интересов публичных и частных партнеров, желающих реализовывать инвестиционные проекты по модели частной собственности в отношении инфраструктуры.

Помимо возможности приобретать объект инфраструктуры в собственность частного партнера, к несомненным достоинствам Закона можно отнести возможность залога объекта ГЧП в целях финансирования проекта, отсутствие требования об обязательности типовых/примерных соглашений, утвержденных постановлениями Правительства РФ, имеющиеся в законе №115 – ФЗ [7]. Все это, как представляется, будет способствовать повышению финансовой привлекательности (bankability) проектов ГЧП в России.

Важной новеллой в отношении гарантий частного партнера является закрепление субсидии как единственной формы предоставления бюджетных средств публичным партнером в соглашениях о ГЧП (п. 5 ст. 6), Это позволяет устранить неопределенность, которая и сейчас сохраняется в концессионных соглашениях – отсутствие четкого соответствия между финансовыми обязательствами государства по соглашению и формами предоставления бюджетных средств. Однако, по нашему мнению, в Бюджетном кодексе необходимо прописать механизмы выделения субсидий.

Одним из наиболее значимых нововведений Закона мы полагаем введение (п. 8 ст. 3) такого инструмента как оценка экономической эффективности (финансовой эффективности и социально-экономического эффекта) и сравнительного преимущества проектов ГЧП, то есть проверки того, будет ли использование бюджетных средств на реализацию проекта ГЧП иметь преимущество перед использованием бюджетных средств для реализации государственного или муниципального контракта. Методика оценки эффективности и определения сравнительного преимущества должна быть утверждена уполномоченным федеральным органом исполнительной власти. Предполагается, что этот критерий, связанный с повышением эффективности решения публичных задач, будет транслирован и в закон №115 - ФЗ и побудит органы государственной власти, как публичного партнера, наращивать свои компетенции, прежде всего, в финансовых вопросах. Мировой опыт показывает, а отечественный подтверждает, что неосмотрительное привлечение частных инвесторов в инфраструктуру может

вызывать очень негативный общественный резонанс, а цена ошибок (банкротства проектов) гораздо выше, чем при обычных бюджетных закупках.

В случае, если затраты публичной стороны в проекте больше, чем объем инвестиций частного инвестора, то передача объекта инфраструктуры в публичную собственность по истечению срока соглашения обязательна (п. 4 ст. 6), но порядок реализации данной нормы в Законе не раскрывается.

Важным отличием концессии от механизмов ГЧП, предусмотренных Законом, является не только более широкий круг участников на стороне как публичного, так и частного партнера, но и отсутствие ограничений по участию иностранных юридических лиц. Ограничение, когда на стороне частного партнера может выступать только российское юридическое лицо, введено в Законе (п. 5 ст.3). Закон, однако, не содержит запрета иностранным субъектам быть участниками или акционерами частного партнера. Однако, если исходить из того, что в основе идеологии ГЧП лежит конкуренция среди участников, способных наиболее надежно, эффективно и дешево (именно в таком порядке) осуществить инфраструктурный проект, следует признать необходимость привлекать в проекты не только российских, но и иностранных инвесторов, особенно по сложным объектам, где ГЧП как раз наиболее оправданно, и куда именно последние могут привнести необходимые знания, опыт и технологии.

В последние годы интерес иностранных инвесторов к российским инфраструктурным проектам, к сожалению, падает и это связано не только с политической обстановкой и неблагоприятным инвестиционным климатом [8], но и с злоупотреблениями со стороны представителей власти при реализации проектов ГЧП. Это касается передачи государственного и муниципального имущества в собственность частных партнеров, использования различных неправовых схем, направленных на удовлетворение корыстных интересов отдельных лиц, непрозрачности и «предопределенности» результатов конкурсных процедур. Поучаствовав в подобных конкурсах, многие инвесторы принимают решение более не затрачивать на них временные и денежные ресурсы. Одним из способов решения данной проблемы может стать внедрение механизмов, обеспечивающих максимальную прозрачность проектов ГЧП, что предполагает, помимо прочего, мощный общественный контроль за расходованием бюджетных средств. Необходима доработка некоторых положений Закона, в частности, предусмотренные статьей 5 ограничения по участию в проектах в качестве частного партнера иностранных юридических лиц и компаний, находящихся под контролем государства, которые представляются необоснованными и не соответствуют лучшей мировой практике.

Специфика ГЧП заключается в том, что правовые схемы взаимодействия государства и бизнеса содержат некоторые исключения, изъятия из общих нормативных требований, так что при предоставлении регионам таких возможностей возникают коллизии, касающиеся правомерности таких изъятий. Закон отводит муниципальным образованиям в этой сфере вполне самостоятельную роль, выделяя в отдельный блок их полномочия по проведению конкурсных процедур на право заключения соглашения о партнерстве, осуществлению контроля соблюдения частным партнером условий данного соглашения и т.д. Количество привлекательных для бизнеса и эффективных для общества проектов на региональном уровне крайне мало. Как следует из рейтинга регионов по уровню развития ГЧП, подготовленного Центром развития ГЧП и Минэкономики, региональные чиновники не очень активны в плане продвижения проектов. Так, с задачей утверждения необходимого по закону перечня возможных объектов, в отношении которых могут быть заключены концессионные соглашения, справился пока только 21 регион. Провисает и частная инициатива — на фоне большого числа предложений (209) было заключено из них только 9% (подписано 18 контрактов) [10]. Причины такого положения дел во многом связаны с недостаточными компетенциями соответствующих представителей публичного партнера и нехваткой практических и методических рекомендаций, где и как применять ГЧП, из «центра». Работа в этом направлении должна быть активизирована. Необходимо создание мощного центра ГЧП на федеральном уровне, вырабатывающем такие стандарты ГЧП и контролирующего их применение.

Сейчас определенные надежды связываются с механизмом так называемой частной финансовой (или частной концессионной) инициативы, при котором подготовка проекта возлагается на частного партнера. Механизм unsolicited proposals (частной инициативы) в реализации проектов ГЧП отражен в Законе, как и в Законе №115 – ФЗ, в весьма ограниченном виде – частный партнер не получает ни льгот в рамках конкурса за право заключения соглашения о ГЧП, ни какого-либо возмещения расходов на подготовку проекта (предложения) в случае проигрыша в конкурсе. Однако, по нашему мнению, подходить к этой схеме надо с осторожностью, поскольку она может вызвать злоупотребления, связанные с ограничением конкуренции, и последующие обвинения в адрес государства.

Среди недостатков Закона, помимо закрытого перечня объектов соглашений о ГЧП, предусмотренных статьей 7, не включившего многие объекты для взаимодействия государства и бизнеса и сузившего тем самым сферы его применения, следует назвать жесткие сроки заключения соглашений о ГЧП, предусмотренных данным Законом, обязанность муниципалитетов согласовывать реализацию проектов ГЧП с властями субъекта РФ, узкий перечень случаев, когда на стороне публичного партнера могут выступать несколько публичных субъектов и некоторые другие. За рамками ре-

гулирования Закона остались проекты, которые не предполагают возникновения частной собственности на объект соглашения о ГЧП. В этой связи полагаем, что следует, в силу динамичности сферы отношений ГЧП, расширить и сделать открытым перечень объектов партнерства. Понятийный аппарат Закона не должен ограничивать возможные модели сотрудничества в рамках ГЧП, форм, методов и способов реализации проектов ГЧП. В Законе должен быть представлен обязательный полный список гарантий, предоставляемых инвесторам. Представляется также, что для успешной реализации Закона, помимо расширения перечня объектов и моделей партнерства, необходимо обязательное формирование института квалифицированного заказчика.

В Законе предусмотрен исчерпывающий перечень требований, которым должен соответствовать частный партнер. Однако в числе таких требований отсутствуют требования к квалификации и опыту частного партнера, указано лишь на необходимость наличия лицензий, свидетельств о допуске и иных разрешений (п. 8 ст. 5). Данное положение, по нашему мнению, с одной стороны, позитивно с точки зрения предотвращения злоупотреблений, с другой стороны, ограничивает возможности в выборе наиболее квалифицированного частного партнера.

Принятие Закона, несомненно, свидетельствует об особом внимании государства к институту ГЧП в сегодняшних непростых экономических условиях. Однако очевидно и то, что механизмы реализации ГЧП до конца еще не сформированы. Несмотря на то, что Закон позволяет применять в России многие модели ГЧП, эксперты фиксируют наличие пока лишь 1,3 тыс. проектов, из которых реализуются 873 общей стоимостью 2 трлн руб. (из них частные инвестиции — 640 млрд руб.). Большинство составляют проекты муниципального (757) и регионального (191) уровней, на уровне федерации реализуются лишь 15 ГЧП [10]. При этом степень государственного регулирования ГЧП-проектов пока еще слишком велика, что не позволяет пока говорить о ГЧП как о форме именно партнерских отношений между государством и бизнесом. Единое регулирование правоотношений ГЧП при помощи федерального закона необходимо организовать таким образом, чтобы учесть уже существующие правовые инструменты, такие как закон №115 - ФЗ и законы о ГЧП субъектов РФ. Очевидно, что абсолютно избежать коллизий после принятия Закона о ГЧП не удастся, но законодателю необходимо (и под силу) синхронизировать законодательство о ГЧП■

Список литературы

1. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru.
2. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О концессионных соглашениях" [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru.
3. Федеральный закон от 30.12.1995 N 225-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О соглашениях о разделе продукции" [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru.
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru.
5. Госдума приняла закон о ГЧП. Вести экономики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.vestifinance.ru/articles/59538/.
6. Аксенова-Сорохтей Ю.Н., Барановская Е.А., Гнездилова О.А. Мировой опыт реализации концессионных проектов: правовые аспекты. Научный обозреватель. 2015. № 7. С. 21-24.
7. Аксёнова-Сорохтей Ю.Н., Барановская Е.А. Новеллы концессионного законодательства Российской Федерации. Закон и право. 2015. № 12. С. 56-62.
8. Барановская Е.А. Создание конкурентоспособного инвестиционного климата в России как основа модернизации: некоторые правовые аспекты. Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2013. № 3. С. 143-151.
9. Аксенова-Сорохтей Ю.Н., Барановская Е.А. Институт концессионных соглашений и актуальные проблемы его правового регулирования в Российской Федерации. Научная перспектива. 2015. № 10. С. 37-38.
10. Николаева Д. Государственно-частная стагнация [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/2950766.

ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ПРАВОМ В ТРУДОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЯХ: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ
ABUSE OF RIGHTS IN LABOR RELATIONS: THEORY AND PRACTICE PROBLEMS

Каючкина Мария Дмитриевна
студентка 2-го курса
Институт права
Волгоградский государственный университет
Kayuchkina Maria D.
Volgograd State University, Volgograd, Volgogradskaya Oblast, Russian Federation

Аннотация. *На основе изученных примеров судебной практики кассационной инстанции Волгоградского областного суда по трудовым спорам выявлено наличие проблемы злоупотребления правом работниками, скрывавшими сведения о своей нетрудоспособности в период увольнения с работы. Автором злоупотребление правом рассматривается как предпосылка включения в перечень принципов трудового законодательства принципа добросовестности в использовании предусмотренных законом прав.*

Abstract. *Based on the analysis of some examples of appeal judicial practice of Volgograd Regional Court, connected with labor relations, the existence of abuse of rights by the workers, having hidden the information about their disability during dismissal has been revealed. The abuse of the right is seen as the premise for inclusion a good faith principle in the list of labor law principles.*

Ключевые слова: *злоупотребление правом, трудовые правоотношения, осуществление трудовых прав, принцип недопустимости злоупотребления правом, временная нетрудоспособность.*

Keywords: *abuse of rights, labor relations, the implementation of labor rights, inadmissibility of abuse of law principle, temporary disability.*

Проблема злоупотребления правом, несомненно, является одной из актуальных проблем современного трудового права. Ведь как бы законодатель ни пытался конкретизировать и детализировать запреты, которые могли бы лимитировать осуществление субъективных трудовых прав, проявления этих прав, противоречащие социальным принципам и духу действующего законодательства, так или иначе будут проявляться в реальности. Представляется невозможным исключить такие казусы, когда претворение права воплощается в жизнь в совокупности с действиями, прямо не запрещенными действующими правовыми нормами, но вступающие в конфликт с целью осуществляемого права, регламентированной законодателем. Такое несовпадение и вызывает проблемы осуществления трудовых прав на практике.

Трудовой кодекс РФ не содержит норм, предусматривающих пределы осуществления субъективных прав и злоупотребление такими правами. В отличие от Гражданского кодекса РФ, в котором предусмотрена норма о злоупотреблении правом, Трудовой кодекс РФ лишь вскользь затрагивает институт злоупотребления в ст.355 ТК РФ [8, с. 201], которая одной из основных задач федеральной инспекции труда определяет «доведение до сведения соответствующих органов государственной власти фактов нарушений, действий (бездействия) или злоупотреблений, которые не подпадают под действие трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права». Какого-либо иного определения злоупотребления правами в Трудовом кодексе России мы не находим, несмотря на то, что де-факто злоупотребление трудовыми правами, как со стороны работодателя, так и со стороны работника – часто встречающееся явление.

Ассистент кафедры экологического, трудового права и гражданского процесса Казанского (Приволжского) федерального университета Кириллова Л.С. выделяет следующие признаки злоупотребления правом в трудовых правоотношениях: соглашение двух сторон на включение в содержание трудового договора заведомо недобросовестного условия; понимание недобросовестности своего поведения обеими сторонами трудового правоотношения; умышленные действия обеих сторон трудового договора, направленные на причинение вреда другим субъектам или получение имущественной или иной выгоды [4, с.121]. Исследователь в области трудового права И.А. Паламарчук допускает возможность злоупо-

требления правом в трудовых правоотношениях, указывая на то, что определение злоупотребления правом применительно именно к трудовым правоотношениям должно быть специфично по отношению к другим отраслевым определениям этого понятия из-за того, что характерным признаком такого злоупотребления будет являться согласованное поведение обеих сторон трудового договора. В качестве особенности злоупотребления правом в трудовых правоотношениях И.А. Паламарчук выделяет аспект двусторонности [5]. Кандидаты юридических наук И.А. Грабовский и О.С. Лиликова в своей работе «Злоупотребление правом: правовая категория в трудовых правоотношениях» отмечают, что вопрос о злоупотреблении правом – «это, прежде всего, анализ существующих форм злоупотребления правом» [1, с.149]. Что же тогда следует понимать под этой самой формой? Это активное или пассивное поведение субъекта, формально соответствующее закону, но не противоречащее существу либо сущности нормы права, которая и призвана регулировать субъективное право. Очевидно, что в научной литературе не сложилось единообразного подхода к пониманию злоупотребления правом как института реализации трудовых правоотношений, причиной этому, как мы считаем, является законодательный пробел в данной области.

В Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 17.03.2004 N 2 (ред. от 24.11.2015) «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации» отмечается, что рассматривая дела о «восстановлении на работе, следует иметь в виду, что при реализации гарантий, предоставляемых Трудовым Кодексом работникам в случае расторжения с ними трудового договора, должен соблюдаться общеправовой принцип недопустимости злоупотребления правом, в том числе и со стороны работников» [7]. Исходя из сказанного, делаем вывод о том, что Пленум Верховного Суда РФ, руководствуясь судебной практикой, также видит проблему недостаточного урегулирования принципа злоупотребления правом в трудовом законодательстве. В качестве примера такого злоупотребления правом Пленум Верховного Суда РФ приводит сокрытие работником информации о временной нетрудоспособности на время его увольнения с работы.

В подтверждение вышесказанного свидетельствует Волгоградская судебная практика, наглядно демонстрирующая отказ в удовлетворении исковых требований по причине злоупотребления правом истца. Но сначала приведем правовую норму – часть 6 статьи 81 ТК РФ, согласно которой «не допускается увольнение работника по инициативе работодателя (за исключением случая ликвидации организации либо прекращения деятельности индивидуальным предпринимателем) в период его временной нетрудоспособности и в период пребывания в отпуске».

Волгоградский областной суд в кассационном определении от 19.01.2012 по делу № 33-492/2012 указал, что суд первой инстанции правомерно отказал в иске о признании увольнения незаконным, о восстановлении на работе, взыскании среднего заработка за время вынужденного прогула, компенсации морального вреда, мотивировав тем, что истец злоупотребила своим правом не быть уволенной в период нетрудоспособности, поскольку в период принятия решения об увольнении и ознакомлении ее с приказом она находилась на своем рабочем месте и скрыла от руководства факт наличия у нее листка временной нетрудоспособности [3].

Аналогичное решение было принято кассационной коллегией Волгоградского областного суда по делу № 33-402/2012, которая также установила в действиях истца злоупотребление правом, выразившимся в сокрытии от работодателя - Комитета по строительству данных о своей временной нетрудоспособности на момент принятия решения об его увольнении, в связи с чем в удовлетворении иска о восстановлении на работе и связанных с ним остальных требований было отказано [2].

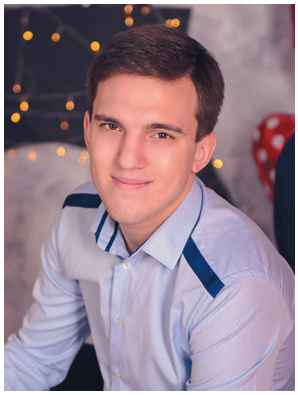
Таким образом, можно утверждать, что злоупотребление правом в виде сокрытия работником его временной нетрудоспособности довольно хорошо знакомо практике, и само усмотрение наличия в подобных действиях работника злоупотребления правом дает основания для отказа ему в исковых требованиях.

Полагаем целесообразным указать на Постановление Конституционного Суда РФ от 15.03.2005 N 3-П «По делу о проверке конституционности положений пункта 2 статьи 278 и статьи 279 Трудового кодекса Российской Федерации и абзаца второго пункта 4 статьи 69 Федерального закона «Об акционерных обществах», в котором содержится норма, подтверждающая распространение в полной мере общеправового принципа недопустимости злоупотребления правом на сферу трудовых отношений [6].

По нашему мнению, проблема неурегулирования на законодательном уровне института злоупотребления правом в трудовых правоотношениях является следствием отсутствия в ст. 2 Трудового кодекса РФ [8, с.5-6] такого принципа, как добросовестность пользования предоставленными законом правами. Считаем, что было бы обоснованным внести изменения в трудовое законодательство, а именно в статью 2 Трудового кодекса РФ, дополнив перечень принципов основополагающим принципом добросовестности. Обоснованность такого изменения усматриваем в возрастании количества рассматриваемых судами дел, связанных с исковыми требованиями, отказ в удовлетворении которых подкрепляется злоупотреблением правом истца■

Список литературы

1. Грабовский И. А., Лиликова О. С. Злоупотребление правом: правовая категория в трудовых отношениях // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Философия. Социология. Право. – 2013. - № 23 (166). – С. 147-150.
2. Кассационное определение Волгоградского областного суда от 19.01.2012 по делу № 33-492/2012.
3. Кассационное определение Волгоградского областного суда от 19.01.2012 по делу № 33-492/2012.
4. Кириллова Л. С. Запрет злоупотребления правом как предел осуществления трудовых прав // Вестник экономики, права и социологии. – 2015. - № 2. – С. 120-123.
5. Паламарчук И. А. Заключение, изменение и прекращение трудового договора: гарантии и компенсации: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Специальность 12.00.05 - трудовое право ; право социального обеспечения / И. А. Паламарчук ; науч. рук. А. М. Куренной. -М., 2013. -28 с.
6. Постановление Конституционного Суда РФ от 15.03.2005 г. № 3-П «По делу о проверке конституционности положений пункта 2 статьи 278 и статьи 279 Трудового кодекса Российской Федерации и абзаца второго пункта 4 статьи 69 Федерального закона «Об акционерных обществах» // СЗ РФ. – 2005. - № 13. – Ст. 1209.
7. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 17.03.2004 № 2 (ред. от 28.09.2010) «О применении судами Российской Федерации Трудового Кодекса Российской Федерации» // Российская газета. - № 297. – 31.12.2006.
8. Трудовой кодекс Российской Федерации. – М: Проспект, КноРус, 2016. – 256 с.



ПРИМЕНЕНИЕ НОРМ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РФ О САМОЗАЩИТЕ В СВЯЗИ С НЕВЫПЛАТОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

THE APPLICATION OF THE RULES LABOUR LEGISLATION OF THE RUSSIAN FEDERATION OF THE TERMINATION OF WORK IN CONNECTION NON-PAYMENT OF WAGES

Каржов Александр Дмитриевич
студент 2 курса Института права, Волгоградский государственный университет.
Kargov Alexander D.
2nd year student of Institute of law, Volgograd state University

Аннотация. *В данной статье рассматриваются вопросы самозащиты работников от невыплаты заработной платы. Сейчас в России очень сложная ситуация, в лице мирового кризиса. Многие работодатели в силу тяжелой ситуации, не выплачивают заработную плату работникам, под различными предлогами. Работник столкнувшийся с данной проблемой, должен защищать себя всеми доступными законными средствами и добиться справедливости о выплате денежных средств.*

Abstract. *This article discusses the issue of self-defense of employees against wage arrears. Now in Russia very difficult situation, in the face of global crisis. Many employers due to a serious situation do not pay wages to the workers, under various pretexts. The employee faced with this problem, should protect themselves by all legal means available and seek justice on payment of funds*

Ключевые слова: *Самозащита работников, невыплата заработной платы, привлечение к ответственности работодателя.*

Keywords: *Self-protection of the workers, nonpayment of wages, liability of employer.*

Самозащита – новый вид защиты прав работников для трудового права. Самозащита предполагает самостоятельные, активные действия работника по защите своих личных трудовых прав. Самозащиту следует отличать от забастовки тем, что её целью стоит защита личных трудовых прав работника, а не разрешение коллективных споров. Работник самостоятельно, без участия других лиц, реализует свое право на самозащиту.

Трудовой кодекс РФ – дает возможность самозащиты, в виде отказа от выполнения работы (СТ 142). Данная статья предусматривает возможность работника, приостановить работу до выплаты задержанной суммы работодателем. Следует иметь ввиду, что на период приостановления работы за работником сохраняется средний заработок [5]. Анализируя данную статью, появляются сомнения о сроке задержки заработной платы (на срок более 15 дней), по истечение которого работник может известить работодателя в письменной форме о приостановление работы [1]. Согласно ст.37 пункт 2 Конституции РФ и ст.4 Трудового Кодекса РФ, принудительный труд запрещен. Однако просмотрев ст.142 ТК РФ, можно выявить, что положение данной статьи не соответствует принципу «запрещение принудительного труда» [2,5]. Так как, работник должен проработать 15 суток без выплаты ему заработной платы и только после этого, он может приостановить свою работу. Данная коллизия норм законодательства должна разрешаться в пользу Конституции РФ, но на практике такого нет, из- за этого возникают множество пробелов. Законодатель должен учесть данный фактор и подумать о принятии поправки для разрешение данного спора.

Так же имеется особенность в данной статье в том, что существуют случаи, когда работник не может приостановить свою работу в связи особенностью его работы (в период введения военного положения, государственным служащим, работников в обязанность которых входит выполнение работ, связанных с жизнедеятельностью населения и другие указанные работы в ст. 142), но в данном случае, законодателя можно понять. Он защищает интересы общества, его безопасность, пренебрегая интересами работника [4,6].

Самозащита – эффективное средство защиты своих трудовых прав и свобод. Но к сожалению, не многие работники в настоящие время способны осуществлять такой способ защиты своих трудовых прав, так как этому предшествует исторически сложившиеся факторы. Во многом это связано с нежеланием работников ухудшать свои отноше-

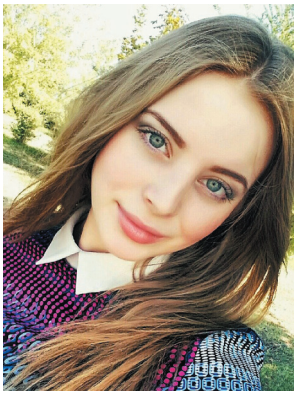
ния с работодателем, так как бояться потерять свое место работы. Также работник предполагает, что меры по защите их трудовых прав - это длительный процесс, связанный с судебным разбирательством и отстаивание своих интересов в суде, на что у них нет времени. Они полагают, что их законные интересы должны защищать государственные уполномоченные органы, которые должны пресекать незаконные действия работодателя без их участия в суде.

В настоящие время в России, уже выработались строгие регламентации трудовых отношений, но они все равно не дают возможность полностью устранить нарушения трудовых прав работников, так как это весьма сложно, видь отношения между работником и работодателем изменчивы. Работодатель в своей деятельности исходит исключительно из собственных интересов. Он ищет все возможные способы получение прибыли, даже пру ухудшение условий работников. Работнику не стоит полагаться только на государство и рассчитывать на поддержку со стороны работодателя, а самому отстаивать свои права о сохранности заработной платы. Статья 380 ТК РФ, запрещает работодателю, его представителю препятствовать работникам в осуществлении ими самозащиты трудовых прав. Работник не должен бояться самозащиты. Осуществляя меры самозащиты работник, дает понять работодателю что он не согласен в дальнейшим работать без получения заработной платы. Работодатель должен понять, что если нет оплаты труда, то нету и самого труда. Приостанавливая свою деятельность, работник должен усвоить, что своими действами он улучшает свое положение, а не наоборот. Если работодатель отказывается произвести выплату заработной платы, то работник может обратиться в суд для защиты своих прав [3].

Я считаю, что институт самозащиты слабо развит в России. Для общества данный институт представляет большой интерес, в развитие трудовых отношений, но к сожалению, мало к то с ним знаком. Государство должно ознакомить все работников, с тем что они вправе себя защищать. Если работник поймет, что он может реально отстаивать свои право об выплате заработной платы, то работодатель все реже будет ущемлять работников для получение своей выгоды. За чистую работодатель идет на хитрости и обман, чтобы уменьшить зарплату или вовсе не платить долгие периоды зарплату. Защищая свои лично трудовые интересы, работник своим пример защищает интересы общества■

Список литературы

1. Гладков Н.Г. «Вопросы повышения эффективности самозащиты трудовых прав работников»
2. Конституция РФ
3. Комментарий Трудового кодекса (Авторы: коллектив под рук. Ю.П. Орловского)
4. Казакова Е.Б. Самозащита трудовых прав: актуальные вопросы
5. Трудовой Кодекс РФ
6. Хачатурян Ю. Трудовое право 2010, N 4 а название статьи



ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА ЛИЦ ОТБЫВШИХ УГОЛОВНОЕ НАКАЗАНИЕ
PROBLEMS OF EMPLOYMENT OF PERSONS WHO HAVE SERVED CRIMINAL PENALTY

Алёшина Анастасия Александровна
студент 2 курса
Институт права Волгоградского государственного университета
Aleshina Anastasia A.
2nd year student
Institute of law, Volgograd State University, Volgograd, Volgograd oblast, Russian Federation

Аннотация. *В настоящей работе рассматриваются проблемы трудоустройства лиц, отбывших уголовное наказание и предложены пути их решения. Внимание уделяется Федеральным Законам в которых ставится ограничение трудоустройства на работу при наличии судимости. Определены спектры сферы в которых такой труд ограничен или запрещен, а так же дана негативная оценка работодателя.*

Abstract. *This article deals with the issue of employment of persons have been serving the sentence, namely focuses on employment obstacles and its solutions. The article concentrates on Federal Laws that restrict employment for persons with existence of a criminal record.*

Ключевые слова: *осужденный; судимость; проблемы трудоустройства.*

Keywords: *convict; criminal record; employment issues.*

На протяжении многих лет, люди имеющие судимость, сталкиваются с проблемой при трудоустройстве на работу, это связанно с недостаточностью правового и организационного регулирования на уровне РФ и субъектов РФ. Работодатель может в любой момент узнать о запятнанной репутации соискателя работы. Бесспорно, что работодатель во избежание всяческих проблем отдает предпочтение работнику без «темного» прошлого, но что же делать судимому человеку, который желает трудиться, как и все заниматься любимым делом и знать, что ты востребован в обществе?

Для начала разберемся, в каких сферах труда судимые лица могут быть ограничены.

В совокупности положений статей 65 и 351.1 Трудового Кодекса РФ лица, имеющие или имевшие судимость, подвергающиеся или подвергавшиеся уголовному преследованию, не допускаются к трудовой деятельности в сфере образования, воспитания, развития несовершеннолетних, организации их отдыха и оздоровления, медицинского обеспечения, социальной защиты и социального обслуживания, в сфере детско-юношеского спорта, культуры и искусства с участием несовершеннолетних. Вместе с тем, в этой части закон делает исключение для лиц, уголовное преследование в отношении которых прекращено по реабилитирующим основаниям.

К вышеуказанным видам трудовой деятельности не допускаются также лица, имеющие или имевшие судимость, подвергающиеся или подвергавшиеся уголовному преследованию за преступления против жизни и здоровья, свободы, чести и достоинства личности (за исключением незаконного помещения в психиатрический стационар, клеветы и оскорбления), половой неприкосновенности и половой свободы личности, против семьи и несовершеннолетних, здоровья населения и общественной нравственности, основ конституционного строя и безопасности государства, а также против общественной безопасности[3].

Кроме Трудового кодекса РФ еще ряд федеральных законов определяют невозможность лиц, имеющих непогашенную или неснятую судимость, быть занятыми в определенных отраслях трудовой сферы. Например, за совершение в прошлом умышленного преступления не допускаются к работе, непосредственно связанной с обеспечением объектов топливно-энергетического комплекса [10], на должность судебного пристава [11], на работу, непосредственно связанную с обеспечением транспортной безопасности [12], на службу в Следственный комитет РФ [4], в таможенные органы [5], в органы ведомственной охраны [6], в органы полиции [9] .

Такие лица не могут быть членами правления жилищного кооператива, его председателем, чле-

ном ревизионной комиссии (ревизором) кооператива, а также главным бухгалтером (бухгалтером при отсутствии в штате главного бухгалтера) кооператива [1], членом правления жилищного накопительного кооператива, единоличным исполнительным органом кооператива, членом коллегиального исполнительного органа кооператива, членом ревизионной комиссии (ревизором) кооператива [7], входить в состав правления кредитного кооператива, контрольно-ревизионного органа кредитного кооператива (наблюдательного совета кредитного кооператива, ревизионной комиссии или ревизора кредитного кооператива), на должность единоличного исполнительного органа кредитного кооператива [8] .

Трудоустройство освободившихся граждан из мест лишения свободы в большинстве случаев невозможно без оказания им помощи со стороны государственных органов и общественных организаций, хотя у российской Федеральной службы исполнения наказаний есть соглашение со службой труда и занятости населения об оказании помощи освободившимся из мест лишения свободы [напрашивается ссылка на источник], но и она, порой, не может предложить ему интересную и достойно оплачиваемую работу, хорошо, если работодатель согласиться взять хоть на какую-нибудь работу.

Такая ситуация связана с тем, что на данный момент в России превышен уровень безработицы, и частичным подтверждением этого является отчет о работе с устными и письменными обращениями граждан в ГКУ ЦЗН (Государственное казенное учреждение центра занятости населения) г. Волгограда за 3 квартал 2015 года, из которого следует, что поступило 2101 заявление неработающего населения, среди которых не было ни одного заявления осужденных[2], полагаю, потому, что нет у большинства из них надежды трудоустроиться через Службу занятости; кроме того, в стране установлен дефицит востребованной работы.

Препятствием для трудоустройства, на наш взгляд, порой является факт ненахождения лица в трудовых правоотношениях до совершения им преступления и осуждения, и, во избежание предполагаемых отрицательных последствий, работодатель не желает брать на работу осужденного, считая его потенциальным правонарушителем. Человеческий фактор имеет место и может играть определенную роль во всех сферах общества, и поэтому работодатель зачастую не лишен возможности получить конфедициальные сведения о судимости потенциального работника в Главном Информационном Центре МВД России в каждом субъекте РФ, содержащем сведения обо всех привлекавшихся к уголовной ответственности лицах, и отказать в приеме на работу даже тех, судимость которых уже погашена или снята.

Сравнительно недавно, группой общественных деятелей: Алексеева Л.М. (председатель Московской Хельсинской группы), Пономарев Л.А. (исполнительный директор ООД "За права человека"), Черный Э. И. (ответственный секретарь Общественного комитета защиты ученых) был создан Фонд «В защиту прав заключенных». Фонд начал работу по проекту «Ресоциализация и трудоустройство заключенных» с целью оказания лицам, освобождаемым от отбывания наказания, помощи в адаптации к условиям жизни в обществе и по их постпенитенциарному трудоустройству. В настоящее время Фонд трудоустраивает граждан РФ, осужденных за преступления небольшой и средней тяжести, на работу вахтовым методом (с местом проживания и с обеспечением специальной одеждой бесплатно)[13].

Для того чтобы трудоустройство лиц, отбывших уголовное наказание, не было столь проблематичным, нужно усилить работу ФСИН по предложениям трудоустройства, а так же информировать осужденных о Фонде «В защиту прав заключенных». Из уголовного права нам известно, что лица, судимость которых погашены или снята, считаются несудимыми (ст.86 УК РФ). В этой связи законодателю, на наш взгляд, было бы правильным ввести административную ответственность работодателей за необоснованный отказ в приеме на работу лиц по мотиву наличия у них не погашенной, погашенной или снятой судимостью, в тех секторах трудовой сферы, где их работа законом не возбраняется■

Список литературы

1. Жилищный Кодекс Российской Федерации от 29. 12.2014 N 188-ФЗ (ред. от 31.01.2016)
2. Статистика. Отчет о работе с устными и письменными обращениями граждан в ГКУ ЦЗН г. Волгограда за 3 квартал 2015 года [Электронный ресурс- http://czn.volgadmin.ru/cit-obr/statistic.aspx]
3. Трудовой Кодекс РФ от 30.12.2001 N 179-ФЗ (ред. от 30.12.2015)
4. Федерального Закона РФ от 28 декабря 2010 года N 403-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О Следственном комитете Российской Федерации"//"Российская газета", N 296, 30.12.2010
5. Федерального Закона РФ от 21 июля 1997 года N 114-ФЗ (ред. от 22.12.2014) "О службе в таможенных органах Российской Федерации"// "Собрание законодательства РФ", 28.07.1997, N 30, ст. 3586,
6. Федерального закона РФ от 14 апреля 1999 года N 77-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О ведомственной охране"// "Российская газета", N 75, 20.04.1999
7. Федеральный Закон РФ от 30 декабря 2004 года N 215-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О жилищных накопительных кооперативах"// "Парламентская газета", N 7-8, 15.01.2005
8. Федеральный Закон РФ от 18 июля 2009 года N 190-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О кредитной кооперации"// "Российская газета", N 136, 24.07.2009
9. Федеральный Закон РФ от 7 февраля 2011 года N 3-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О полиции"// "Собрание законодательства РФ", 14.02.2011, N 7, ст. 900
10. Федеральный Закон РФ от 21 июля 2011 года N 256-ФЗ "О безопасности объектов топливно-энергетического комплекса"//"Российская газета", N 161, 26.07.2011
11. Федеральный Закона РФ от 21 июля 1997 года N 118-ФЗ "О судебных приставах"//"Собрание законодательства РФ", 28.07.1997, N 30, ст. 3590
12. Федерального закона РФ от 9 февраля 2007 года N 16-ФЗ "О транспортной безопасности"//"Собрание законодательства РФ", 12.02.2007, N 7, ст. 837
13. Фонд "В защиту прав заключенных" [Электронный ресурс- http://www.zashita-zk.org/]

НЕОБОСНОВАННЫЙ ОТКАЗ В ПРИЕМЕ НА РАБОТУ

Бураева Галина Альбертовна
Волгоградский государственный университет

По данным на начало 2016 года уровень безработицы в Российской Федерации неуклонно растет (количество официально зарегистрированных безработных в нашей стране превысило отметку в 1 миллион), а Правительство вновь уменьшило прожиточный минимум россиян. В таких условиях, где любой человек, желающий достойно вести свое существование, находится в поисках работы и стабильного дохода, все большую актуальность приобретают вопросы трудоустройства. Существует немало проблем и в других сферах жизнедеятельности общества, но именно пробелы и нестыковки в рамках трудового права каждый день наносят вред гражданам, работникам и работодателям, чьи права в процессе осуществления труда нарушаются. И одной из наиболее острых проблем является необоснованный отказ работодателя в приеме на работу.

Данную ситуацию можно описать строчкой из известной песни: «Мы выбираем, нас выбирают, Как это часто не совпадает!» И действительно, отказ в приеме на работу – довольно распространенное явление. В определенных ситуациях кандидат после собеседования с работодателем объективно понимает, что не подходит для данной должности, но бывает, что необоснованность отказа очевидна.

В ч. 1 ст. 64 Трудового Кодекса РФ обозначена позиция законодателя, которая гласит, что необоснованный отказ в заключении трудового договора запрещен. Казалось бы, что может быть спорного в столько лаконично сформулированной фразе? На первый взгляд – да, все ясно и понятно. Но давайте рассмотрим это утверждение.

Итак, что же такое «необоснованный отказ»? Четкого и ясного понятия в законе не дано. Лишь следующий пункт статьи помогает раскрыть смысл правовой нормы – не допускается прямое или косвенное ограничение прав или установление прямых или косвенных преимуществ при заключении трудового договора в зависимости от обстоятельств, не связанных с деловыми качествами работников. Но все же столь расплывчатое определение необоснованного отказа позволяет трактовать его довольно широко.

Я считаю, что нельзя к раскрытию сущности данной статьи подходить однобоко, и необходимо рассмотреть ее с позиции и работника, и работодателя.

С одной стороны – в РФ провозглашен принцип свободы труда, означающий, что каждый вправе свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию (ст. 37 Конституции РФ). Поэтому в рамках реализации данного принципа, если работник находит информацию о наличии вакансии у конкретного работодателя и понимает, что он соответствует заявленным требованиям, может обратиться к работодателю для заключения трудового договора. Одной из стадий процесса трудоустройства может являться проведение собеседования и затем уже выносится решение. К несчастью для работников, довольно часто принимается решение об отказе в устной форме без указания причин, либо не сообщают даже этого, при этом кандидат, осознавая факт отказа в приеме на работу, остается в неведении относительно причин такого отказа.[1]

Однако с другой стороны находится интерес работодателя. В статье 22 ТК РФ не указана обязанность работодателя заключать трудовой договор с кандидатом на должность работника, более того согласно пункту 10 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 17 марта 2004 г. N 2 "О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации" «Работодатель самостоятельно, под свою ответственность принимает необходимые кадровые решения (подбор, расстановка, увольнение персонала) и заключение трудового договора с конкретным лицом, ищущим работу, является правом, а не обязанностью работодателя».

В соответствии с данной позицией Верховного Суда за работодателем признается свобода выбора будущего работника, и именно его мнение является решающим.

В соответствии с выше обозначенным Постановлением Пленума можно обозначить следующие виды обоснованного отказа: основанные на прямом предписании закона (условие приема отдельных категорий лиц, на отдельные виды работ, запрет в приеме…), основанные на обстоятельствах, связанных с деловыми качествами работника (оценка их работодателем как несоответствующих данной работе, отдельной трудовой функции), а также отказы по причине отсутствия соответствующей вакансии.

В свою очередь в юридической литературе были выделены два вида необоснованных отказов:

абсолютно неправомерный отказ, несоответ-

ствующий требованиям законности. В данном случае примером может служить отказ на основе дискриминации.

относительно неправомерный отказ, не соответствующий требованиям обоснованности. К примеру, ошибочная оценка деловых качеств работника.[5]

Однако, если лицо, которое желало заключить трудовой договор и получило отказ, считает, что его права были нарушены, оно может подать в суд на работодателя. Но анализ судебной практики показывает, что достаточно проблематично доказать необоснованность отказа работодателя в заключении трудового договора. Более того, даже если будет установлено, что необоснованный отказ все же имел место, в том числе отказ по дискриминационным основаниям, незаконно ограничивающим свободу труда, суд по общему правилу не вправе вынести решение о понуждении работодателя к заключению трудового договора. Единственным способом защиты для лица, которому необоснованно отказали в приеме на работу, является требование о компенсации морального и материального вреда. Тем не менее, как показывает практика, сумма компенсации, взыскиваемая в указанных случаях с работодателей, настолько мала, что лица, чьи права нарушены, предпочитают вообще не обращаться в суд. [3]

Очевидно, что на современном этапе в рамках изучения вопроса необоснованного отказа в заключении трудового договора существует проблема – отсутствует механизм реальной защиты прав работника при установленном нарушении ч. 1 ст. 64 ТК РФ. Но более того, нет четкой границы межу правом работника на свободную реализацию труда и правом работодателя нанять человека, который будет наиболее эффективно действовать в интересах нанимателя. Это дилемма образовалась вследствие отсутствия понятия «необоснованный отказ». И в ходе разбирательств по конкретным судебным делам могут возникнуть трудности, касательно того факта, а действительно ли имело место нарушение трудового законодательства или это лишь прихоть несостоявшегося работника?

Таким образом, я считаю, что существующий пробел в трудовом праве может и должен быть решен путем глубокого анализа и тщательной подготовки. Законодателю необходимо предоставить не только эффективный способ защиты права работодателя от необоснованного отказа в заключении трудового договора, но и учесть позицию работодателя и предоставить ему также способ защиты от обиженных кандидатов в работники. Этому поспособствует четкое законодательное оформление признаков обоснованного и необоснованного отказа в заключении трудового договора■

Список литературы

1. Бережнов А. А. Необоснованный отказ в приеме на работу: практические вопросы // Трудовое право в России и за рубежом. 2015. № 4. С. 39–42.
2. Бычков А.И. Отказ в приеме на работу. Как обосновать причины такого решения в суде // Трудовые споры. 2013. № 5. С. 48.
3. Русских Т.В. К вопросу об ограничении свободы сторон трудового договора при его заключении // Вестник УдмГУ . 2013. №2-3. С. 184-188
4. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 17 марта 2004 г. N 2 "О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации"
5. Прошутина Е.В. Необоснованный отказ в приеме на работу и его правовые последствия // Lex Russica. 2008. Т. LXVII. № 1. С. 158-161.
6. "Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015)

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ УВОЛЬНЕНИЯ РАБОТНИКОВ ПО ОСНОВАНИЮ НЕСООТВЕТСТВИЯ ЗАНИМАЕМОЙ ДОЛЖНОСТИ
SOME QUESTIONS DISMISSAL OF AN EMPLOYEE ON THE GROUNDS NONCONFORMITIES POSITIONS HELD

Лабазанов Анзор Делембекович
студент 2 курса Института права, Волгоградского государственного университета
Labazanov ANZOR D.
Volgograd State University, Volgograd, Volgograd region, Russian Federation

Аннотация. *В статье на фоне общего анализа возможности прекращения трудового договора по инициативе работодателя сформулированы особенности увольнения работника в связи с несоответствием занимаемой должности, выявленным в результате прохождения аттестации; обращено внимание на отсутствие законодательного урегулирования формирования аттестационных комиссий; на примере судебной практики показано нарушение работодателем права работника путем искусственного создания условий несоответствия его выполняемой работе.*

Abstract. *The article on the background of a general analysis of the possibility of termination of the employment contract by the employer formulated especially dismissal due to the mismatch position, identified as a result of attestation; drawn attention to the lack of legislative regulation of the formation of evaluation committees; an example of judicial practice shows violation of the employer by the employee peahen artificial creation of conditions for non-compliance of his work performed.*

Ключевые слова: *трудовые правоотношения, трудовое право, работодатель, работник, Трудовой кодекс, расторжение трудового договора.*

Keywords: labor relations, labor law, the employer, the employee, the Labour Code, termination of employment.

Одной из важных отраслей права для современного общества является трудовое право. В зависимости от надлежащего регулирования, от достаточной, полной оформленности и гарантированности прав и интересов сторон трудовых правоотношений, зависят многие стороны жизни государства. Правильные изменения и своевременная реакция законодателя на запросы общества могут благотворно сказаться на общем состоянии общественных отношений.

На протяжении всего действия трудового права интересными представлялись вопросы об увольнении работников по инициативе работодателей. Очевидно, что законодатель старается полно и всесторонне обеспечить защиту трудящихся, предоставляя им разного рода гарантии. Однако для поддержания стабильности и законности трудовых правоотношений необходимо добросовестное поведение их участников, что не всегда прослеживается на практике. Ситуации, когда работодатель старается уволить работника по формальным основаниям приводит к нарушениям в законе.

Так, ст. 81 Трудового кодекса Российской Федерации (далее — ТК Российской Федерации) обозначаемая как «Расторжение трудового договора по инициативе работодателя» содержит перечень случаев, когда увольнение работника по инициативе работодателя допустимо. Наиболее интересным нам представляется п.3 ст. 81 ТК Российской Федерации, содержащий условие в виде несоответствия работника занимаемой должности или выполняемой работе вследствие недостаточной квалификации, подтвержденной результатами аттестации. [2]

При увольнении по данному основанию на практике часто совершаются ошибки со стороны работодателей. На первый взгляд расторжение трудового договора не предполагает затруднений, однако некоторые аспекты требуют особого внимания для установления законных трудовых правоотношений.

Во-первых, соответствие умений, квалификации работника относительно выполняемой им трудовой деятельности определяется исключительно аттестационной комиссией при проведении аттестации. Следовательно, увольнение работника по указанному основанию может быть основано лишь на заключении данной аттестационной комиссии. Тем временем, порядок образования, действия и существования данных комиссий не урегулирован современным трудовым законодательством, что несомненно является упущением, так как без заключения аттестационной комиссии невозможно законно расторгнуть договор по основаниям п.3 ст. 81 Трудового кодекса РФ. [1]

Во-вторых, до принятия окончательного решения о расторжении трудового договора по рассма-

триваемому основанию, работодатель обязан:

- получить согласие вышестоящего профсоюзного органа, если работник есть руководитель, заместитель выборного коллегиального органа профсоюза.
- запросить мотивированное мнение выборного органа профсоюзной организации, если работник является ее членом

В-третьих, необходимо не забывать, что не допускается расторжение трудового договора при обстоятельствах, когда работник:

- не имеет необходимого опыта из-за непродолжительного трудового стажа
- не имеет специального образования, когда его наличие не является обязательным условием вступления в трудовые отношение в соответствии с законом.

Таким образом, такое положение дел ограничивает право работодателей увольнять по рассматриваемому п.3 ст. 81 ТК Российской Федерации молодых и неопытных сотрудников.

Из смысла трудового законодательства вытекает, что несоответствие работника занимаемой должности доказать обязан работодатель. В частности, о недостаточной квалификации может также наталкивать неудовлетворительные результаты работы, систематическом нарушении правил трудового распорядка, которые могут приводить к убыткам организации. С другой стороны нужно учитывать, что эти последствия могут быть вызваны незаконным поведением работодателя по созданию необходимых условий труда. Ярким примером служит решение Останкинского суда г. Москвы о восстановлении на работе токаря, который был уволен в соответствии с п.3 ст. 81 ТК Российской Федерации. Суд, рассмотрев все имеющиеся доказательства выяснил, что для увольнения токаря работодатель специально поручал изготовлять ему детали на станках, которые не являются профильными для него. В итоге работодатель уволил его. Однако вмешательство Рострудинспекции и решение суда позволили восстановить незаконно уволенного работника.[3]

В-четвертых, увольнение по п.3 ст. 81 ТК Российской Федерации возможно лишь в случаях, когда работодатель не может перевести работника на иную подходящую работу, либо сам работник отказался от предложенного варианта. Следовательно, работодатель обязан предлагать трудящемуся все имеющиеся у него свободные вакансии, соответствующие его квалификации или ниже квалифицированные, для соблюдения законодательства и прав и интересов работника.

Учитывая вышесказанное, можно сделать вывод, что работодатель, увольняя работников по данному основанию, обязан провести ряд процедурных действий для обеспечения законности процесса расторжения трудового договора. В противном случае, как показывает практика, возникают не единичные случаи обращения в суд. В судебном порядке, при обнаружении нарушений в действиях работодателя требований закона, суд приходит к выводу о незаконном увольнении работника и восстанавливает его на работе. Законодателю необходимо разработать дополнительные гарантии для работников в случаях, когда работодатель специально создает условия для последующего увольнения его по п. 3 ст. 81 ТК Российской Федерации, а также решить вопросы о порядке формирования и деятельности аттестационных комиссий. Несмотря на это, существуют иные вопросы, требующего дальнейшего совершенствования для обеспечения законной трудовой деятельности■

Список литературы

1. Письмо Роструда от 06.03.2013 N ПГ/1180-6-1
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015)
3. *Ю. О. Алмаева* «О качестве регулирующего воздействия трудового законодательства в России» // Актуальные проблемы экономики и права. №4 (36), 2015г., с. 245-253

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ УСЛОВИЙ ТРУДА
LEGISLATIVE REGULATION AND PRACTICAL IMPORTANCE OF SPECIAL ASSESSMENT OF WORKING CONDITIONS

Елисеева Ирина Владимировна
студентка Института права
Волгоградский государственный
Eliseeva Irina V.
Volgograd State University, Volgograd, Russian Federation

Аннотация. *В данной статье проанализированы положения нового Федерального закона № 426-ФЗ «О специальной оценке условий труда», вступившего в силу с 1 января 2014 года в целях повышения эффективности его практического правоприменения. Приведены основные различия между ранее проводившейся, но утратившей силу аттестацией рабочих мест и комплексом мероприятий по идентификации опасных факторов трудового процесса и оценке уровня их воздействия на работников, который был установлен действующим законодательством. Раскрыто практическое значение применения специальной оценки условий труда как нового института трудового права.*

Abstract. *In this article we examined the provisions of the new Federal Law № 426-FZ «On special assessment of working conditions», which entered into force on 1 January 2014 in order to enhance the effectiveness of practical enforcement. We reviewed the main differences between attestation of workplaces, which was held earlier, but abrogated and a complex of measures to identify dangerous factors of working process and assessment of their impact on employees, which has been established by the current legislation. We defined the practical importance of the special assessment of working conditions as a new institution of the labor law.*

Ключевые слова: *охрана труда; специальная оценка; аттестация; условия труда.*

Keywords: labor protection; special assessment; attestation; working conditions.

Российский законодатель уделяет особое внимание регулированию вопроса обеспечения безопасности работников в процессе их трудовой деятельности в соответствии с государственными нормативными требованиями. Так, Трудовым Кодексом Российской Федерации (далее - ТК РФ) в статье 212 закреплены основные обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и созданию соответствующей системы управления охраной труда [7, ст. 212]. В круг данных обязанностей входит в том числе проведение специальной оценки условий труда в соответствии с законодательством, регулирующим данный аспект.

Актуальность и значимость улучшения законодательного регулирования данной сферы обусловлена не только необходимостью выявления вредных факторов, существование которых неизбежно в производственной среде, но также и наглядной статистикой, приведенной первым заместителем министра труда и социальной защиты С. Ф. Вельмяйкиным. Согласно заявлению министра, на сегодняшний день в России более 21 миллиона граждан трудятся во вредных условиях, что составляет 31% от общей численности экономически активного населения [8, с. 409]. Последствием такого труда является ежегодное увеличение количества населения на 5-7 тысяч человек, получивших заболевания в результате воздействия на организм вредных факторов профессиональной среды. Более того, в результате негативного воздействия условий труда экономические потери государства и работодателей ежегодно увеличиваются до 1,9 триллиона рублей.

Необходимо отметить, что в недавнем прошлом (до 2014 года) отсутствовал отдельный нормативно-правовой акт, который бы обязывал работодателя совместно со специализированной организацией проводить оценку условий труда работников на их рабочем месте и устанавливал детальный порядок указанной процедуры.

1 января 2014 вступил в силу Федеральный закон от 28 декабря 2013 года № 426-ФЗ «О специальной оценке условий труда» (далее - Закон № 426-ФЗ), установивший правовые организационные основы и порядок проведения данной процедуры, что значительно улучшило социально-правовое положение работников. Представляется необходимым проанализировать содержание норм данного правового акта в целях повышения эффективности

его применения не только работниками, но также работодателями и специализированными организациями, проводящими оценку условий труда.

Начиная анализ, необходимо, в первую очередь, дать четкую дефиницию рассматриваемого явления. Статья 3 Закона № 426-ФЗ устанавливает, что специальная оценка условий труда представляет собой единый комплекс последовательно осуществляемых мероприятий по идентификации вредных и опасных факторов производственной среды и трудового процесса и оценке уровня их воздействия на работника [4, ст. 3].

Говоря об основных положениях Закона № 426-ФЗ, следует отметить, в первую очередь, что весь перечень обязанностей по организации и финансированию специальной оценки условий труда возлагается исключительно на работодателя, действующего совместно с привлекаемой специализированной организацией на основании гражданско-правового договора. Как и в ранее действующей, но утратившей силу, норме трудового законодательства (п. 12 ст. 209 ТК РФ) проведение мероприятий по улучшению условий труда полностью составляет компетенцию работодателя. Но на данный момент можно с точностью утверждать, что вступивший в силу Закон № 426-ФЗ, значительно облегчил и упростил указанную процедуру для работодателя. Как и ранее, оценивающие мероприятия проводятся не реже одного раза в пять лет. Но, во-первых, существенно изменился перечень рабочих мест, подлежащих оценке. Раннее аттестации на общих основаниях подлежали рабочие места надомников и дистанционных работников, в настоящее время согласно ст. 3 Закона № 426-ФЗ данные условия труда оценивать не нужно [4, ст. 3]. В то же время необходимость проведения специальной оценки не зависит от наличия источников опасности ввиду использования оборудования, механизмов и транспортных средств, как это было ранее [1, с. 2]. Сейчас оценка проводится без подобных ограничений на всех без исключения рабочих местах. Но при этом важно отметить, что для видов деятельности, не имеющих вредных факторов процедура оценки будет упрощена. Так, полномасштабные мероприятия должны проводиться только в отношении действительно опасных рабочих мест (шахтеры, металлурги, железнодорожники).

Во-вторых, претерпел изменения и сам порядок проведения оценивающих мероприятий. Заместитель руководителя Федеральной службы по труду и занятости И.И. Шкловец отмечает, что ранее система проведения аттестации рабочих мест была достаточно жесткой и требовала от работодателя оценить каждое рабочее место в полном объеме, включая обследования, измерения и оценку [2]. В настоящее время данная процедура кардинально упрощена и более того, уменьшились затраты на ее проведение.

Специальная оценка происходит в два этапа. На первом независимая экспертная организация выявляет наличие вредных факторов на рабочем месте. Далее, если таковые отсутствуют, то работодатель составляет декларацию о соответствии условий труда нормативным требованиям, действующую в течение пяти лет, и направляет ее в Федеральную службу по труду и занятости. Если же негативные факторы имеются, то проведение оценки условий труда продолжается в виде измерения опасности производственного фактора.

По итогам исследования рабочему месту присваивается класс условий труда (оптимальный, допустимый, вредный и опасный). В свою очередь вредные условия труда делятся также на четыре подкласса в зависимости от интенсивности воздействия: первой, второй, третьей и четвертой степени [6].

Целесообразно раскрыть практическое значение проведения специальной оценки условий труда. Во-первых, от присвоенного рабочему месту класса зависит размер дополнительного тарифа страховых взносов работодателя в Пенсионный фонд РФ (от 0 до 8 процентов в зависимости от подкласса условий труда) [5, п. 2.1. ст. 58.3]. В данном случае позиция законодателя ясна: чем безопаснее условия труда, тем меньше размер отчислений. Кроме того, от результатов проведения специальной оценки зависит объем компенсаций работнику за опасные условия (повышенная зарплата, дополнительный отпуск, сокращенная продолжительность рабочего времени, досрочная пенсия).

Во-вторых, благодаря введенной Законом № 426-ФЗ процедуре идентификации вредных и опасных факторов на рабочих местах, работодатели действительно получили возможность уделять повышенная внимание тем видам трудовой деятельности, в которых реально существуют опасности для здоровья работников.

В-третьих, нововведенная процедура специальной оценки оптимизирует объемы лабораторных исследований, исключая тотальность измерения опасных факторов на рабочих местах [8, с. 414]. Этот факт позволяет сократить затраты работодателей на проведение исследований.

В-четвертых, в связи с введением в КоАП РФ статьи 5.27.1. Федеральным законом от 28.12.2013 № 421-ФЗ, увеличилась административная ответственность работодателя, в т.ч. за нарушение установленного порядка проведения специальной оценки условий труда на рабочих местах или ее непроведение [3]. Кроме того, данный Федеральный закон № 421-ФЗ ужесточил уголовное наказание лиц, по вине которых произошел несчастный случай на производстве, в этом случае отсутствие результатов специальной оценки может являться доказательством вины работодателя.

Все вышеперечисленные аспекты выступают прямым побуждением работодателя к улучшению условий труда, снижению классов опасности вредных факторов, присутствующих на рабочем месте с помощью проведения такого нововведенного законодателем комплекса мероприятий, как специальная оценка условий труда. Данная процедура является достаточно четкой и понятной, точно определяя права и обязанности сторон, участвующих в ней■

Список литературы

1. Маврицкая Е. Специальная оценка условий труда заменила аттестацию рабочих мест // Мой бизнес. 2014. Апр. С. 2 – 3.
2. Невинная И. Офисы проверят на вредность // Российская газета. №6345 (73). 2014. 1 апр.
3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О специальной оценке условий труда»: Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. № 421-ФЗ // Российская газета. № 6272 (296). 2013. 31 дек.
4. О специальной оценке условий труда: Федеральный Закон РФ от 28 декабря 2013 г. № 426-ФЗ // Российская газета. № 6271 (295). 2013. 30 дек.
5. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования: Федеральный закон от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ // Российская газета. № 4961 (137). 2009. 28 июля.
6. Разъяснение Минтруда России от 07.03.2014 «Разъяснение Минтруда России в связи с введением специальной оценки условий труда» [Электронный ресурс] // Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации. URL: http://www.rosmintrud.ru/labour/safety/131 (дата обращения: 27.03.2016).
7. Трудовой кодекс Российской Федерации: Федеральный Закон РФ от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ // Российская газета. № 2868. 2001. 31 дек.
8. Уракова Е.В., Танасюк К.Г. Специальная оценка условий труда: основные положения нового закона и проблемы применения // Академический вестник. 2014. № 2 (28). С. 409 – 414.

УЧЕНИЧЕСКИЙ ДОГОВОР: ПРОБЛЕМЫ ВЫПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАННОСТЕЙ РАБОТНИКА И РАБОТОДАТЕЛЯ
STUDENT AGREEMENT: PROBLEMS PERFORM THE DUTIES OF EMPLOYEES AND EMPLOYERS

Кургина Татьяна Викторовна
старший преподаватель института права Волгоградского государственного университета, г. Волгоград
Kurgina Tatiana V.
Volgograd State University, Volgograd, Volgograd Oblast, Russian Federation

Куценко Анастасия Викторовна
студент Института права Волгоградского государственного университета, г. Волгоград
Kutsenko Anastasia V.
Volgograd State University, Volgograd, Volgograd Oblast, Russian Federation

Медведицкова Анастасия Владимировна
студент Института права Волгоградского государственного университета, г. Волгоград
Medveditskova Anastasia V.
Volgograd State University, Volgograd, Volgograd Oblast, Russian Federation

Аннотация. *В настоящей работе рассматривается понятие ученического договора, его содержание и проблемы выполнения обязанностей работодателей и работников, по окончании профессионального обучения. Проанализированы* ***нормы Трудового кодекса Российской Федерации об ученическом договоре.***

Abstract. *In this paper we consider the notion of apprenticeship contract, its content and problems responsibilities of employers and employees, upon completion of vocational training. Analyzed the norms of the Labour code of the Russian Federation on student contract.*

Ключевые слова: *ученический договор; содержание ученического договора; ученические правоотношения.*

Keywords: *student contract; content apprenticeship contract; student relationship.*

Вопросы правового регулирования ученического договора между работодателем и работником впервые закреплены в кодифицированном нормативном акте – в Главе 32 Трудового Кодекса РФ, вступившего в силу с 1 февраля 2002 г. Ранее профессиональная подготовка работника регулировалась подзаконными нормативными актами.

Ученический договор - это договор на обучение или переобучение, заключаемый работодателем с будущим или с действующим работником. В соответствии со статьей 198 ТК РФ, работодатель имеет право заключать договор в сфере труда и подготовки к труду, который предусматривает права и обязанности сторон договора [4, Ст.198].

По мнению Брюхиной Е.Р. и Новиковой Н.В., «ученический договор можно рассмотреть, как один из видов договоров (наряду с коллективным, трудовым договором, соглашением и др.). Регулируются такие договоры актами трудового законодательства и иными актами, содержащие нормы трудового права. Возникающие на основании ученического договора отношения - это самостоятельный вид отношений в рамках предмета трудового права. Ученические правоотношения могут возникать до трудовых правоотношений, а могут и сопутствовать им» [2, С.42].

Содержание ученического договора – это сведения о сторонах, вступающих в правоотношения, взаимных обязательствах и ответственности за их неисполнение.

Условия ученического договора предусмотрены в ч.1 ст.199 ТК РФ. К ним относятся: наименование сторон, а именно ФИО работника, который желает пройти профессиональную подготовку; наименование работодателя - юридического лица и ФИО уполномоченного работодателя на заключение данного договора; обязанность работодателя обеспечить работнику возможность обучения в со-

ответствии с ученическим договором; обязанность работника пройти обучение и в соответствии с полученной квалификацией проработать по трудовому договору с работодателем в течение срока, установленного в ученическом договоре; размер оплаты в период ученичества [4, Ст. 199].

В ученическом договоре обязательно указывается наименование приобретаемой учеником профессии, специальности, квалификации в точном соответствии с Единым тарифно-квалификационным справочником работ и профессий рабочих, тарифно-квалификационными характеристиками и квалификационными справочниками должностей служащих [1].

Важным условием договора является срок, в течение которого работник проходит переподготовку и переобучение.

Данный список условий не является исчерпывающим. Опираясь на часть 2 ст. 199 ТК РФ можно сказать, что в ученический договор могут быть включены и другие, факультативные требования, такие как: график занятий, условия предоставления жилья, график привлечения работника к практической работе и другие положения [1].

Работодатель обеспечивает работнику возможность обучения, а так же выплачивает стипендию во время ученичества и др. Но если потенциальный работник, пройдя обучение и получив квалификацию за счет будущего работодателя, не устраивается на работу, а действующий работник не выполняет своих трудовых функций по полученной за счет работодателя профессии без уважительных причин , то в соответствии со ст. 207 ТК РФ он по требованию работодателя возвращает ему полученную за время переобучения стипендию, а также возмещает другие расходы работодателю, который тот понес в связи с ученичеством [4, Ст. 207].

Если же работник увольняется из организации, не отработав определенный срок после обучения в соответствии с трудовым договором (данный срок также устанавливается в ученическом договоре), то в соответствии со статьей 249 ТК РФ он обязан возвратить работодателю затраты, которые были вложены им в обучение работника. Затраты исчисляются пропорционально фактически не отработанному после окончания времени обучения [4, Ст. 249].

В качестве примера можно привести решение Заводского районного суда города Саратова по делу 2-859/2016 от 16.02.2016 г.

ОАО «Российские железные дороги» обратилось в суд с иском к Пляченко Д.В. о взыскании затраченных на обучение денежных средств, обосновав требования тем, что Пляченко Д. В. был принят на работу в Волгоградскую механизированную дистанцию пути - филиала ОАО «РЖД» машинистом железнодорожно-строительной машины; впоследствии направлен в командировку на обучение в Тихорецкое подразделение Северо-Кавказского учебного центра профессиональных квалификаций - филиала ОАО «РЖД» (далее - Тихорецкое подразделение СК УЦПК).

Между ОАО «РЖД» и Пляченко Д.В. был заключен ученический договор о целевой подготовке специалиста на базе Тихорецкого подразделения СК УЦПК по профессии «машинист СЗ». В договоре были указаны следующие пункты:

- работник должен прибыть после окончания обучения в Волгоградскую механизированную дистанцию пути и проработать у работодателя по профессии в соответствии с полученной в учебном заведении (образовательном подразделении дороги) квалификации (профессии) не менее 2 лет после обучения.
- в случае расторжения работником трудового договора по истечении сроков договора, то работник обязуется возместить затраты (в т.ч. выплаченную стипендию, фактические расходы, связанные с проживанием), понесенные работодателем на его обучение, исчисленные пропорционально фактически не отработанному после окончания обучения времени.
- затраты, понесенные работодателем на обучение работника, возмещаются последним в течение одного месяца с момента расторжения трудового договора.

Однако, приказом начальника Волгоградской механизированной дистанции пути Пляченко Д.В. был уволен по собственному желанию через 5 месяцев после окончания обучения, вместо 2 лет.

Суд удовлетворил иск работодателя, взыскав определенную сумму с ответчика, пропорциональную неотработанному времени [3].

В обязанности работодателя входит предоставление работникам профессии, которая определяется трудовым договором; обеспечение безопасности и условий труда, которые соответствуют государственным нормативным требованиям охраны труда; обеспечение работников оборудованием, инструментами, технической документацией и иными средствами, которые необходимы для исполнения ими трудовых функций и другие обязательства, предусмотренные статьей 22 ТК РФ [4, Ст.22].

В правовом регулировании отношений по ученическому договору открытыми остаются вопросы: «Обязан ли работник, прошедший успешно обучение за счет работодателя, отработать оговоренный в ученическом договоре срок по полученной в результате обучения профессии в случае, если работодатель не предоставляет ему соответствующую работу или не обеспечивает все надлежащие условия труда для полноценного исполнения работником своих трудовых обязанностей по полученной профессии? Имеет ли работник право на самозащиту в данной ситуации в виде прекращения исполнения трудовой функции и оставления места работы? Должен ли работник возмещать работодателю денежные средства, затраченные на обучение, за период отказа от выполнения работы в порядке самозащиты своих трудовых прав?»

Учитывая установленную статьями 15 и 56 ТК РФ обязанность работодателя создать работнику все предусмотренные трудовым законодательством условия для надлежащего исполнения работником своей трудовой функции, мы считаем, что в соответствии со ст. 379 ТК РФ работник, в целях самозащиты своих трудовых прав, предварительно сообщив работодателю в письменной форме, может отказаться от выполнения работы, не предусмотренной трудовым договором, ученическим договором, а также отказаться от выполнения работы, которая непосредственно угрожает его жизни и здоровью [4, Ст.379]. И при этом за период отказа от работы работник не должен выплачивать работодателю затраты, связанные с обучением.

Полагаем, выявленный пробел в правовом регулировании отношений между работником и работодателем по ученическому договору требует законодательного закрепления во избежание неоднозначного толкования нормы Главы 32 ТК РФ ввиду ее правовой неопределенности■

Список литературы

1. Абрамова О.В. Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации работников. Комментарий к разделу IX Трудового кодекса РФ (Серия "Полный постатейный комментарий к Трудовому кодексу Российской Федерации. Комментарий, разъяснение, практика") (под общ. ред. профессора Ю.П. Орловского). - Юридическая фирма "Контракт", 2011 г.

2. Брюхина Е.Р., Новикова Н.В. Ученический договор с лицом, ищущим работу, как альтернатива трудовому договору с испытательным сроком// Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2013. №3 (21). С.40-47.

3. Заочное решение по делу 2-859/2016 ~ М-438/2016 (16.02.2016, Заводской районный суд г. Саратова (Саратовская область)) [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://rospravosudie.com/court-zavodskoj-rajonnyj-sud-g-saratova-saratovskaya-oblast-s/act-503430702/ (дата обращения: 24.03.2016)

4. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015)// Собрание законодательства РФ от 07.01.2002. N 1 (ч. 1), ст. 3.

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ТРУДА РАБОТНИКОВ
SOME ASPECTS OF THE EREGULATION OF THE ACTIVITIES ON THE PROVISION OF WORKERS

Гаджиев Амирхан Тимурвич
студент 2 курса, Института права Волгоградского государственного университета.
Gadzhiev Amir T.
Volgograd State University, Volgograd, Volgograd region, Russian Federation

Дачаев Заур Бадрудиевич
студент 2 курса, Института права Волгоградского государственного университета.
Dachaev Zaur B.
Volgograd State University, Volgograd, Volgograd region, Russian Federation

Аннотация. *В работе рассмотрены исторический аспект заемного труда в России. Изучен зарубежный опыт. Дана правовая оценка существования данного института до вступления в силу изменений трудового законодательства. Проанализированы нынешние правила аутстаффинга.*

Abstract. *In work are considered historical aspect of loan work in Russia. Foreign experience is studied. The legal treatment of existence of this institute before entry into force of changes of the labor legislation is given. Present rules of outstaffing are analysed.*

Ключевые слова: *Трудовой кодекс, заемный труд, аутстаффинг, административная ответственность.*

Keywords: *Labor code, agency labor, outstaffing, administrative responsibility.*

Трудовое право как отрасль российского права, регулирующая правоотношения в сфере труда. Разные авторы приводят свою систему отношений, регламентацией которых занимаются нормы трудового законодательства. Несмотря на это все они сходятся в позиции важности трудового права для современного общества.

Большинство норм источников трудового права касались наемного труда, прав и обязанностей работников и работодателей, процедуры регулирования конфликтов, гарантий отдельным видам граждан особых прав и другое. Из данной сферы тем временем практически были выведены отношения, формирующиеся в процессе заемного труда. Легальное определение упоминаемого термина впервые был дан в Федеральном законе от 05.05.2014 N 116-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»[5], введением в Трудовой кодекс статьи 56.1 «Запрещение заемного труда». Заемный труд (англ. — аутстаффинг) — труд, осуществляемый работником по распоряжению работодателя в интересах, под управлением и контролем физического лица или юридического лица, не являющихся работодателем данного работника.

Анализируя рынок труда, некоторые статистические агентства говорили, что в 2005 году объем аутстаффинга в России превышал 80-85 млн. долларов США. Учитывая этимологию слова, а также непродолжительную историю существования явления, можно проследить, что впервые оно зародилось в западных странах. Началом периода формирования современного аутстаффинга является около 1970-х годов в США. Далее такой вид взаимоотношений работников и работодателей распространился на другие страны. Особой популярностью она пользуется в Южной Африканской Республике, где доля заемного труда занимает от 7-7,5%. В Европе также приветствовали такой подход, в частности во Франции заемный труда особо распространен между работниками и работодателями в сфере строительства[4.С 2]. В большинстве случаев этот новый институт трудового права старательно регламентировался законодателями иностранных государств. Однако существуют случаи и запрещения, как это происходило в Турции или Намибии (с 2009 года в Намибии заемный труд разрешили).

Касательно законности прежней деятельности такого формата взаимоотношений, нам предстоит обратиться к гражданскому законодательству. Анализируя положения Гражданского кодекса Российской Федерации можно сделать вывод, что он специально не запрещает заключение договора аутстаффинга. Более того, основываясь на статье

421 Гражданского кодекса Российской Федерации «Свобода договора»[1] заключение подобного договора не нарушало законодательство. Пункты 2 и 3 названной статьи, содержат положение о том, что «стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами» и «стороны могут заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами (смешанный договор)». Вывод о законности заключение договоров аутстаффинга, когда предметом такого договора есть возмездное оказание услуг (а не аренда персонала), подтверждается и судебной практикой в арбитражных судах (например, Постановление Федеральной антимонопольной службы Северо-Западного округа от 12.04.04 № А56-20964/03).

Тем не менее с 1 января 2016 года вступили в силу новые положения Федерального закона от 05.05.2014 N 116-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»[5], которые запретили заемный труд и одновременно ввели новый вид трудовых взаимоотношений — деятельность по предоставлению труда работников, который регламентируется в главе 53.1 Трудового кодекса Российской Федерации.

В связи с этими изменениями круг лиц, которые правомочны заниматься данным видом деятельности — это частные агентства занятости, прошедшие аккредитацию и законом определенные организации (аффилированные организации, организации-стороны акционерного соглашения об осуществлении прав и т. д.)[3.С 2].

Относительно частных агентств занятости следует обращаться к Закону РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 09.03.2016) «О занятости населения в Российской Федерации»[2]. В п. 8 ст. 18.1 указанного нормативно-правового акта указываются требования к частным агентствам на право осуществления деятельности по предоставлению работников — это:

1. Наличие уставного капитала в размере не менее 1 миллиона рублей;

2. Отсутствие задолженности по уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации;

3. Наличие у руководителя частного агентства занятости высшего образования, а также стажа работы в области трудоустройства или содействия занятости населения в Российской Федерации не менее двух лет за последние три года;

4. Отсутствие у руководителя частного агентства занятости судимости за совершение преступлений против личности или преступлений в сфере экономики.

Также в качестве одного из ограничений некоторые практикующие юристы предлагают отметить тот факт, что данные агентства в соответствии с налоговым законодательством не имеют право применять специальные налоговые режимы, в частности упрощенную систему налогообложения. Продолжая раскрывать аспект ограничений, целесообразно обратиться к упомянутому Закону РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 09.03.2016) «О занятости населения в Российской Федерации»[2] к п.12 ст. 18.1, где также перечисляются иные ограничения, когда организация не имеет право использовать труд сторонних работников.

Оформление отношений будет происходить на основании договора об оказания услуг. Исполнителем по такому договору будет являться непосредственное частное агентство, а заказчиком будет фирма, нуждающаяся в работнике. В случае же нарушения правил рассматриваемых трудовых отношений, вступивших в силу с 1 января 2016 года, действующее законодательство предусматривает наступление ответственности. Очевидно, основной вид ответственности за нарушение в данной сфере правоотношений — административная. Конкретные нормы, обуславливающих юридические последствия, вид и размер наказаний содержаться в ст. 5.27 Кодекса об административных правонарушениях Российской Федерации.

Таким образом, рассмотрение нового института трудового права позволяют сделать несколько выводов. Государство в лице законодателя активно участвует в жизни общества, не допуская вседозволенности в важных сферах жизни. Этот тезис обуславливается тем, что раннее отсутствие законодательного регулирования заемного труда, учтено и соответствующие изменения уже содержаться в нормативно-правовых актах. Также следует учесть то обстоятельство, что предыдущий деятельность по предоставлению работников иным организациям, то есть аутстаффинг на данный момент приобрел иную форму и в целях перехода в законную плоскость большинству из них необходимо отвечать требованиям закона и осуществлять деятельность в рамках обозначенных правил■

Список литературы

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. От 31.01.2016)
2. Закону РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 09.03.2016) «О занятости населения в Российской Федерации»
3. *Мишина А.* «Заемный труд по новым правилам», «Расчет», 2015 N 12 С. 2
4. *Саликова Н.М.* «Заемный труд: что год грядущий нам готовит?», "Бизнес, Менеджмент и Право", 2014, N 2 С. 1.
5. Федеральном законе от 05.05.2014 N 116-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

СЛОВЕСНАЯ РЕПРЕЗЕНТАЦИЯ МОТИВА СМЕРТИ В ЛИРИКЕ М. Ю. ЛЕРМОНТОВА

Субботина Марина Владимировна
кандидат филологических наук
доцент кафедры русского языка, современной русской и зарубежной литературы

Боева Надежда Николаевна
Бакалавр, 5 курс

Воронежский государственный педагогический университет

Мотив смерти - немодифицирующийся мотив в лирике Лермонтова, существующий как минимум в двух ипостасях: смерть (исчезновение) и жизнь (воскресение). Значение этого «вечного» мотива закреплено во многих поэтических текстах Лермонтова либо с помощью прямой номинации, либо - традиционных для поэзии словесных образов (ночь, тень, гроб, могила и т.п.). Но поскольку жизнедеятельность образа, как известно, протекает по двум направлениям: 1) по горизонтали - в саморазвитии разнообразных сопряжений, пронизывающих все пласты художественного произведения; 2) по вертикали - в структуре отношений между художественной идеей и внутренней формой и внешней формой - словесной, звуковой, зрительной [2, с. 23], то мотивные воплощения этой традиционной «лирической темы» в поэтическом языке Лермонтова имеют свои особенности.

Макрообраз «смерть», складывающийся в поэтически текстах Лермонтова, имеет весьма сложную семантическую структуру, что объясняется антонимичностью, противоречивостью поэтического сознания Лермонтова.

Семантическая составляющая «освобождение от земных мук» - обязательный смысловой компонент (в соответствии с романтической традицией) в семантической структуре макрообраза «смерть» в контексте лирики Лермонтова:

Я счастлив!- тайный яд течет в моей крови,
Жестокая болезнь мне смертью угрожает!..
Дай бог, чтоб так случилось!
[1 т.II, с. 7]
Пора уснуть последним сном,
Довольно в мире пожил я;
Обманут жизнью был во всём,
И ненавидя и любя.
[1 т.I, с. 216]

В приведенных примерах денотативные семы (освобождение, избавление, отдых) и коннотативные (удовлетворение, радость) совпадают. В текстах организуется семантическая изотопия желанного события, частично реализуемая в лексемах, включенных в изотопию ожидания: жду, заждалась, ждешь, пора, встану в очередь и т.п.

Очень часто в лермонтовских контекстах с непосредственно выраженным словесным образом «смерть» реализуется значение, характерное для его экзистенциальных предпочтений: смерть - провиденциальное ощущение гибели или близкой кончины:

И не забыт умру я. Смерть моя
Ужасна будет…
[1 т.I, с. 169]
Когда твой друг с пророческой тоскою
Тебе вверял толпу своих забот,
Не знала ты невинною душою,
Что смерть его позорная зовет,
Что голова, любимая тобою,
С твоей груди на плаху перейдет.
[1 т.II, с. 199]

Денотативные контекстуальные семы предвидение, предчувствие дополняются коннотативными - неприятие, протест. Лирический субъект Лермонтова восстает против бесследного исчезновения уникального «я», но одновременно отчетливо осознает неотвратимость смерти.

Семантическая составляющая «распад, телесное разложение» формируется в контексте таких стихотворений Лермонтова, как «Ночь I», «Кладбище», где само слово смерть не названо, но сумма элементарных смыслов, каждый из которых находит свою конкретную реализацию в разных строках и строфах стихотворения, формирует одну семему - смерть.

Так, в стихотворении «Ночь I» по мере горизонтального развертывания текста возникают семы отсутствие жизни («где твой труп зарыт…», «…как может только мертвый…»); гниение, разложение («гния мой труп…», «здесь кость была уже видна - здесь мясо Кусками синее висело - жилы там Я примечал с засохшею в них кровью…», «быстро насекомые роились и поедали жадно свою пищу; Червяк то выползал из впадины глаз, То вновь скрывался в безобразный череп», «…черви умножались; Они дрались за пищу остальную И смрадную сырую кожу грызли, Остались кости - и они исчезли; В гробу был прах … и больше ничего; «…бренные останки…»); холод («холодный трепет», «Они остались хладны - хладны - как презренье!..»). Формирование указанного макрообраза поддерживается другими словами лексико-семантического поля «смерть»: могила, узкий гроб.

В тексте стихотворения организуются семантические изотопии ужаса и отчаяния. Языковые средства, моделирующие сцену переживания собственной смерти и с предельным натурализмом рисующие отвратительную картину разложения, активизируют внутренний мир лирического субъекта, отказывающегося принять смерть с христианским смирение и протестующего против бессмысленного и бесследного исчезновения того микрокосма, коим является человеческая личность.

Создавая многомерный образ смерти, Лермонтов прибегает к олицетворению:

… я смерть!
Мое владычество безбрежно!..
[1 т.I, с. 80]
И смерть пришла…
[1 т.II, с. 184]
Прости! увидимся ль мы снова?
И смерть захочет ли свести
Две жертвы жребия земного,
Как знать! Итак прости, прости!..
[1 т.II, с. 27]
Мчись же быстрее, летучее время!
Душно под новой бронею мне стало!
Смерть, как приедем, подержит мне стремя;
Слезу и сдерну с лица я забрало.
[1 т.II, с. 142]

Как известно, для Лермонтова было характерно осмысление смерти как роковой загадки, тайны, которую невозможно постичь до конца. В стихотворении «Смерть» поэт, создавая глобальный образ смерти, стремится не разгадать, но погрузиться в тайну инобытия. Эта поэтика таинственности, загадочности создается за счет необычного, космического пейзажа («…передо мною Не серое, не голубое небо (И мнилося, не небо было то, А тусклое, бездушное пространство Виднелось…») или, напротив, условно - романтического («зеленый мох, растущий над окном, Заржавленные ставни - и кругом Высокая полынь…»; «Закат горит огнистой полосою»); использования старославянской и церковнославянской лексики (ланиты, зрел, деянья, светозарный ангел, прах, спаситель, грех, взирал, хладны, бренные, творенье ада, изречь хулы, ворец, демон и др.; органичного введения в поэтический текст мотива сна («Ласкаемый цветущими мечтами, я тихо спал, и вдруг я пробудился, но пробужденье тоже было сон…»; «Я зрел во сне, что будто умер я…»).

Тенденция к перифрастическому обозначению смерти, прослеживающаяся в лирических текстах Лермонтова, также связана с восприятием смерти как величайшей загадки бытия («Оборвана цепь жизни молодой», «окончен путь», «пора домой», «дерн мой скроет прах», «покинув свет» и др).

Следует отметить, что в стихотворениях Лермонтова довольно продуктивна оппозиция «жизнь - смерть» [3, с. 84-87]:

Смерть и бессмертье,
Жизнь и погибель
И деве, и сердцу ничто.
[1 т.I, с. 279]
Жизнь ненавистна, но и смерть страшна…
[1 т.I, с. 167]

Очевидно, что достаточно часто лексемы жизнь и смерть становятся в поэтических текстах Лермонтова ключевыми словесными образами; полярность самих этих понятий обеспечивает романтическую исключительность слов - образов, усиливает драматизм размышлений поэта о жизни и смерти. Такое прямое философское рассуждение содержится в стихотворениях «Ночь I», «Ночь II», «Смерть».

Возможно, именно с осознанием того, что жизнь сама по себе тесно связана со смертью (смерть является источником жизни - и не только духовной, но и источником возрождения материи) связана следующая семантическая составляющая макрообраза «смерть» - «воскресение к новой жизни». Эта составляющая возникает в таких лермонтовских контекстах с семантикой воскресения, как «Любовь мертвеца», «Настанет день - и миром осужденный…», «Послушай, быть может, когда мы покинем…», где складывается антитеза: смерть - противопоставленная жизни - подлинная жизнь, возможная лишь после смерти.

Идею смерти в поэтических текстах Лермонтова выражает целый ряд контекстуальных синонимов, как правило, являющихся традиционными поэтизмами. Они, по словам Б. А. Ларина, создают то «ведение семантических параллелей» , которое «дает сложный, дробящийся, но четкий в этой множественности образ» [4, с. 86]. Контекстуальными синонимами непосредственно выраженного словесного образа «смерть» следует считать слова - образы «гроб», «могила»:

Так стон любви, страстей и муки
До гроба в памяти звучит.
[1 т.I, с. 48]
Я вижу длинный ряд тяжелых лет,
А там людьми презренный гроб, он ждет…
[1 т.I, с. 243]
И к гробу мы спешим без счастья и без славы,

Глядя насмешливо назад.
[1 т.II, с. 97]

Довольно часто в лирике Лермонтова встречается и традиционный для русской поэзии словесный образ могилы, реализующий то же значение, что и слово - образ «гроб»: финал земного пути, конец:

И он убит - и взят могилой,
Как тот певец, неведомый, но милый,
Добыча ревности глухой,
Воспетый им с такою чудной силой…
[1 т.II, с. 75]
… и с собой
В могилу он унес летучий рой
Еще незрелых, темных вдохновений,
Обманутых надежд и горьких сожалений!
[1 т.II, с. 115]

Наконец, с мотивом смерти тесно связан словесный образ мрак (тьма, ночь). Традиционно эти слова символизируют скорбь, печаль. Именно эти семы актуализированы во многих поэтических текстах Лермонтова:

Не обвиняй меня, всесильный,
И не карай меня, молю,
За то, что мрак земли могильный
С ее страстями я люблю…
[1 т.I, с. 64-65]
К ним станут (как всегда могли)
Слетаться ангелы.- А мы
Увидим этот рай земли,
Окованы над бездной тьмы…
[1 т.I, с. 104]

Довольно часто у Лермонтова мы встречаем уподобление смерти сну:

Пора уснуть последним сном,
Довольно в мире пожил я…
[1 т.I, с. 216]
Пускай холодной смерти сон,
О, дева красоты,
Нас осеняет под землей,
Коль не венцы любви святой!
[1 т.II, с. 201]
Он спит последним сном давно,
Он спит последним сном…
[1 т.I, с. 151]
Таинственная дума
Еще блуждала на челе твоем,
Когда глаза закрылись вечным сном.
[1 т.II, с. 116 -117]

Кроме того, в лирике Лермонтова встречается словесный образ угасшей (сожженной) жизни, которая восходит к традиционно-поэтическому уподоблению человеческой жизни горящему факелу:

Угас, как светоч, дивный гений.
[1 т.II, с. 74]
Но в цвете надежды и силы
Угас его царственный сын.
[1 т.II, с. 138-139]

Небезынтересно остановиться на словесных образах «живой мертвец» и «вампир». Образ «живого мертвеца», который чувствует себя мертвым среди живых или ожившим среди мертвых и воспринимает свою смерть как уже пережитое событие, обнаруживается в стихотворениях «Любовь мертвеца», «Гость» и др. По данным словаря, мертвец - «умерший человек, покойник, покойница» [6, с. 866]. **Именно это значение в качестве производящего** реализуется в поэтических текстах Лермонтова. Несмотря на то что непосредственно выраженное слово - образ «вампир» в лермонтовских поэтических текстах встречается всего два раза, вампирические черты обнаруживает лирический субъект в целом ряде других стихотворений («Когда мне пищей будет кровь…»; «Я не хочу бродить меж вами…» и др.). Развитие у Лермонтова этого «вампирического комплекса» С. Савинков и А. Фаустов объясняют тем обстоятельством, что поэт «ощущал себя в этом мире едва ли не ребенком (или ангелом), «выброшенным» … из иной реальности и оказавшимся в промежуточном положении, без всякой надежды на возвращение назад» [7, с. 92].

Несмотря на очевидную традиционность словесного воплощения мотива смерти в лирике Лермонтова, на наш взгляд, заслуживающими внимания оказываются две характерные особенности макрообраза «смерть». Во-первых, антонимичный характер семантической структуры макрообраза, подтверждающий наблюдения К. Э. Штайн над лермонтовским текстом, в котором «качественные особенности соединения противоположностей таковы, что они сосуществуют, не разрешаясь через противоречие, составляя какое-то третье состояние, симметрично, уравновешивая друг друга одновременно истинные» [8, с. 9-10]. Во вторых, семантическая структура макрообраза «смерть» в поэтических текстах Лермонтова как зеркало отразило все наиболее известные мифологические и поэтические интерпретации мотива смерти■

Список литературы

1. 1. Лермонтов М. Ю. Собрание сочинений: в 6-ти т. – М., Л.: Издательство АН СССР, 1954 — 1955.
2. 2. Виноградов В. В. Стиль Пушкина. – М., 1941. – 620 с.
3. 3. Коровин В. И. Творческий путь М. Ю. Лермонтова. - М., 1973. – 292 с.
4. 4. Ларин Б. А. Эстетика слова и язык писателя. - Л., 1974. - 285 с.
5. 5. Маяковский М. М. Сравнительный словарь мифологической символики в индоевропейских языках. - М., 1996. - 416 с.
6. 6. Словарь современного русского литературного языка: В 17 т. - М.; Л., 1937. - Т.6.
7. 7. Савинков С. В., Фаустов А. А. О лермонтовском «архесюжете» // М. Ю. Лермонтов. Проблемы изучения и преподавания. - Ставрополь, 1997. - с. 92-93.
8. 8. Штайн К. Э. Метапоэтика: «Размытая» парадигма // Текст: узоры ковра. Ч.I, СПб. – Ставрополь, 1999. - с. 9-13.

МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ РАБОТЫ НАД ТИПИЧНЫМИ РЕЧЕВЫМИ ОШИБКАМИ У МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ В РАЗНЫХ ВИДАХ РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УРОКАХ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА.

Элтаева Зарина Шералиевна

Студентка 4 курса по спец.«Иностранный язык: два иностранных языка»

Научный руководитель: Анапин Е.Х.

старший преподвтель

АркГПИ

Важное место в общей системе работы над речевыми ошибками занимают специальные упражнения. Упражнения могут быть как письменные, так и устные. Учителю же главное найти и выбрать среди них те, которые будут более эффективно, помогать учащимся, снизить возникающие ошибки.

На настоящий момент во многих школах еще используется общий прием исправления ошибок; когда класс или отдельный ученик, а иногда и учитель называет неправильное употребление структуры, а отвечающий исправляет допущенные ошибки, такая деятельность уже давно признана неэффективной.

Учащийся знает, что от него ждут ошибки и излишне концентрирует своё внимание не на содержании, а на форме высказывания, тормозит весь процесс говорения. Кроме того, работа ведется не над типичными, а над первыми попавшимися ошибками, которые учащиеся уловили на слух.

Из-за несостоятельности такого способа, мы попробуем найти более эффективные приемы исправления ошибок.

1. Использование знаков.

Для этого приема потребуется большие листы бумаги. На каждом из них рисуется та ошибка, которая наиболее часто встречается в речи учащихся. Например, на одном листе можно нарисовать звук [s] – для тех, кто забывает произносить его там, где это необходимо; на другом листе – частицу “to” и зачеркнуть её. Карточки показываются по необходимости, то есть при совершении ошибки. Ошибки, зафиксированные на карточке, могут варьироваться в зависимости от этапа, образования и уровня подготовленности класса. [1]

2. Использование пособий.

Многие типичные ошибки в устной речи учащихся можно скорректировать путем использования наглядных схем и планов. Они всегда находят широкое применение и представляют собой схемы, определяющие содержание речевого произведения учащегося. Например, схема составления рассказа на тему «Мой рабочий день». Эта схема может включать в себе опорные слова, конструкции, которые должен включать в себя рассказ и порядок построения предложений.

3. Использование направляющих команд

Когда учащиеся делают ту или иную ошибку, не надо исправлять её самому, а стоит дать учащемуся указания исправить её. Можно сказать, например, “change the pronunciation”, “change the verb”, “change the word”. Этот способ универсален, т.к. подходит для исправления ошибок любого вида. .[3]

4. Подслушивание.

В то время как учащиеся работают в группах или по парам, учитель должен отметить ошибки, занести их в блокнот. В конце урока написать неправильные предложения на доске, чтобы учащиеся исправили ошибки в ходе обсуждения. Это можно сделать следующим образом. Во-первых, необходимо сделать список ошибок, который может быть использован в упражнениях для домашнего задания; во-вторых, двое-четверо учащихся, проработав несколько ошибок, объясняют исправленное всему классу; в третьих, они могут сверяться с исправленным другими группами.

5. Кодирование при помощи пальцев.

При выполнении этого способа пальцы одной или двух рук символизируют слова в предложении

и вопросе. Необходимо пошевелить теми пальцами, выступающими в качестве слова, в котором была сделана ошибка. Этот способ подходит для исправления неправильного порядка слов, пропуска слов, неправильного выбора слов.

6. Использование жестов.

Вместе с учащимися можно разработать жест, который послужит учащимся сигналом остановиться, обдумать сделанную ошибку, исправить себя перед тем, как продолжить говорить. Простейшим жестом может служить поднятый вверх палец.

7. Использование

При наличии аудионосителя можно записать на пленку высказывания учащихся. Затем прослушать и указать ошибочные слова или конструкции. Можно сделать распечатку текста с аудионосителя и предложить учащимся те места, которые они считают неправильными.

8. Наблюдение

Одна часть класса в центре класса обсуждает какую-то проблему. Другая садится вокруг них, молча следит за обсуждением и записывает все ошибки, а остальные должны их исправить. Затем учащиеся меняются ролями, чтобы все ученики могли выполнить обе функции. В группе обсуждающих должно быть не более 5-6 человек, если же есть аудиозапись, то одна группа может выполнить оба задания. Смысл этого упражнения в том, чтобы учащиеся научились замечать ошибки чужой речи и самостоятельно их исправить.[3]

Все эти методы могут быть использованы для коррекции грамматических, фонетических, лексических ошибок. Главное в них то, чтобы они способствовали развитию устной речи, а также были функциональны, и отражали новизну, ситуативность, личную индивидуализацию.[4]■

Список литературы

1. Ладыжская, *Т. А.* Устная речь как средство и предмет обучения / Т. А. Ладыжская. — М., 2002. — 133 с.]
2. Методики обучения иностранным языкам в школе : пособие для учителей, аспирантов и студентов / [ред. : Л. Н. Смирнова, О. И. Трубицина; под общ. ред. М. К. Колковой]. - СПб. : КАРО, 2006. - 221, [1] с. : ил. - (Модернизация общего образования)
3. Меркулова С. Г. Методика исправления ошибок в иноязычной письменной речи. – М., 2004. – (Тр./МГЛУ; вып. 492).
4. Меркулова С.Г. Современные подходы к исправлению ошибок в письменной речи при изучении иностранного языка // Первое сентября. – 2003. - №9. - С. 5.

ВЛИЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ШУМА НА ПАРАМЕТРЫ СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТОЙ СИСТЕМЫ

Горбунов Дмитрий Владимирович
аспирант,
инженер кафедры биофизики и нейрокибернетики

Самсонов Илья Николаевич
аспирант кафедры биофизики и нейрокибернетики

Курманов Ильяс Гайдарович
аспирант кафедры биофизики и нейрокибернетики

БУ ВО ХМАО-Югры «Сургтуского Государственного университета»

Внедрение различных автоматизированных систем, заменяющих труд человека, приводит к тому, что производственная среда является генератором различных неблагоприятных физических факторов, действующих на организм человека. При этом по степени значимости именно физические факторы играют ведущую роль в возникновении различных отклонений в функциях организма, а в конечном итоге и в возникновении патологий. Интенсивный шум, вибрация, воздействие электромагнитных полей, изменение освещенности, особые температурные параметры производства оказывают крайне неблагоприятное влияние на состояние функциональных систем организма (ФСО) человека. Кроме того, существенное воздействие на различные органы и организм в целом оказывает характер и организация самой трудовой деятельности, что может привести к нарушению биоритмов и серьезным изменениям параметров ФСО. Наиболее быстрые изменения при этом происходят в психике и реакциях сердечно-сосудистой системы (ССС) человека на внешние физические воздействия [1-3].

Одним из наиболее распространенных неблагоприятных физических факторов на производстве является шумовое воздействие. На сегодняшний день многие предприятия имеют морально устаревшую техническую базу, что в итоге очень неблагоприятно влияет на организм работников этих предприятий. Отметим, что любые звуковые воздействия способны существенно повлиять как на параметры ССС, так и на различные другие ФСО человека. Всё это представляет определённый научный интерес и требует изучения [5, 6].

1. Статистический подход в обработке данных параметров сердечно-сосудистой системы работников ЗСК.

Для получения данных были обследованы работники ЗСК. Производилось обследование параметров ССС и анализ физических факторов производства. Данные регистрировались в условиях, привычных для каждого конкретного работника. Были выбраны случайным образом по 20 мужчин и по 20 женщин каждой из трех возрастных групп: 20-30 лет, 30-40 лет, 40-50 лет [5].

При сравнении параметров ВНС работников ЗСК схожих по половой принадлежности и наличию (или отсутствию) действия производственного шума, но отличающихся по возрасту, выявлен ряд особенностей возрастных изменений показателей вариабельности сердечного ритма (таблица 1) [2, 4, 7-10]

Различия, у работников с наличием и отсутствием действия производственного шума оказались статистически не достоверны во всех группах работников по всем параметрам ВНС, за исключением (в отдельных случаях) параметров IBN ($p=0,011$), SPO2 ($p=0,025$) у мужчин 40-50 лет и SPO2 ($p=0,036$) у женщин 40-50 лет. Таким образом, выявлены достоверные различия показателей уровня насыщения оксигемоглобином крови (SpO2) у работников 40-50 лет на рабочих местах которых присутствует

или отсутствует акустический шум.

Достоверно различимый параметр IBN в группах у мужчин 40-50 лет значительно высок в группе работников с отсутствием акустического шума 72 (47,5;118,5) у.е., в группе работников с наличием производственного шума этот показатель составляет 36,5 (21;63,5) у.е.. Такая же тенденция наблюдается у женщин. Самый высокий 11 показатель IBN наблюдается в группе у женщин 40-50 лет с отсутствием акустического шума 72,5 (47;138) у.е., в этой же возрастной группе с отсутствием акустического шума этот показатель значительно меньше 49,5 (40,5;88,5) у.е., хотя достоверности различий IBN в этих группах выявлено не было [11, 12]

Таблица 1

Статистические параметры ВНС работников ЗСК

Показ. ВНС	шум	мужчины			женщины		
		20-30 лет	30-40 лет	40-50 лет	20-30 лет	30-40 лет	40-50 лет
SIM	НШ	3,5	6*	4,5	3	4,5	4,5
	ОШ	3,5	3,5*	6,5	3	6	4
PAR	НШ	12,5	9	11	12,5	9,5	8,5
	ОШ	12	12	7,5	11	8,5	10
HR	НШ	78	81	77	77	79,5	84,5*
	ОШ	85 (	80,5	85,5	82	79	76
INB	НШ	44	72,5	36,5*	39	56	49,5
	ОШ	49	45	72*	37	66,5	52,5
SpO	НШ	97	97	97*	97	97	97*
	ОШ	98	98	98*	97	98	98*

Примечание: НШ – наличие производственного шума; ОШ – отсутствие производственного шума; * $p < 0,05$ при сравнении показателей ВНС работников с наличием и отсутствием действия производственного шума с использованием U-критерий Манна-Уитни.

Полученные результаты позволяют выдвинуть предположение о том, что производственный шум и другие производственный факторы оказывают наибольшее влияние на нейровегетативную систему работников в возрасте 40-50 лет, сопровождающееся снижением активности парасимпатического отдела ВНС и суммарного эффекта вегетативной регуляции кровообращения, а также повышенной стресс-реакцией организма. В целом, статистика не обеспечила достоверные различия в параметрах ВНС и поэтому далее производили в рамках многомерных фазовых пространств [5-8, 12-15].

2. Разрешение неопределенности 1-го типа.

Идентификация параметров КРС работников ЗСК заключалась в идентификации параметров порядка (ПП) путем бинарной классификации мужчин и женщин в группы с присутствием и отсутствием шумового воздействия на рабочих местах.

Обучение нейронной сети (НС) на некоторой фиксированной выборке производилось методом «модифицированный ParTan». Во всех случаях определялись ПП системы и значимость входных сигналов. Но при каждой итерации обучения НС значения весовых коэффициентов входных сигналов менялось хаотическим образом. Это значит, что при малом числе итераций обучения К (К < 50) отсутствует возможность идентификации параметров порядка, то есть нейроэмуляторы невозможно использовать для идентификации главных диагностических признаков в биологии и медицине.

Экспериментально было установлено, что веса диагностических признаков Wij при задании одинаковых входных вектора x = x(t), дают при каждой j-й итерации разные Wij. При одном и том же выходном результате, т.е. решении задачи бинарной классификации, мы получаем разные наборы Wij. В таблице 2 представлены средние значения весовых коэффициентов работы нейроэмулятора. Как видно из этой таблицы, нейроэмулятор не только смог различить параметры ССС людей с наличием и без производственного шума, а так же установить наиболее важные параметры.

Таблица 2

Статистические показатели бинарной классификации мужчин и женщин в группах с присутствием и отсутствием шумового воздействия на рабочих местах

Группы	SIM	PAR	HR	SPO2	IBN
Женщины 20-30 лет	0,72	0,35	0,46	0,86	0,74
Женщины 30-40 лет	0,64	0,34	0,72	0,70	0,86
Женщины 40-50 лет	1	0,33	0,3	0,47	0,72
Мужчины 20-30 лет	0,7	0,35	0,37	0,81	0,87
Мужчины 30-40 лет	0,68	0,4	0,2	0,56	1
Мужчины 40-50 лет	0,76	0,21	0,15	0,14	1

В проведенных исследованиях были использованы подходы теории хаоса и синергетики, основанные на анализе параметров квазиаттракторов ВСОЧ. Анализ параметров квазиаттракторов ВСОЧ базируется на сравнении параметров различных кластеров, представляющих биологические динамические системы. К этим кластерам могут относиться одни и те же биосистемы (ФСО человека), но находящиеся в разных физических состояниях (биосистема могла изменяться под влиянием различного рода шумовых воздействий) [3-6, 7-12].

Диагностика активности отделов ВНС работников ЗСК производилась по следующим параметрам: активность симпатического отдела ВНС (SIM – x1), активность парасимпатического отдела ВНС (PAR – x2), частота сердечных сокращений (HR – x3), уровень насыщения гемоглобина крови кислородом (SPO2 – x4), индекс напряжения (по Р. М. Баевскому) (IBN – x5). Результаты расчетов параметров квазиаттракторов ВСОР женщин представлены в таблице 3.

Таблица 3

Результаты сравнения параметров квазиаттракторов вектора состояния организма работников ЗСК (женщин)

Параметры квазиаттракторов, у.е.	20-30 лет		30-40 лет		40-50 лет	
	ШВ	БШВ	ШВ	БШВ	ШВ	БШВ
General asymmetry value Rx	82,54	72,21	12,69	85,42	23,26	9,84
General V value V_G*10^6	71,68	12,94	2,57	8,18	4,86	1,19

Из таблицы 3 следует, что у работающих женщин 20-30 лет, подверженных воздействию шума общий коэффициент асимметрии Rx составляет 82,54 у.е., а у женщин этой же возрастной группы не подверженных воздействию шума - 72,21 у.е. Объем 5-мерного параллелепипеда V_G, ограничивающего квазиаттрактор, составляет 71,68*106 у.е. у женщин, на рабочих местах которых присутствует 83 производственный шум, и 12,94*106 у.е. не подверженных шумовому воздействию. Отмечается наибольший объем квазиаттрактора (больше в 5,8 раз) в группе у женщин подверженных воздействию шума по сравнению с группой женщин без шумового воздействия, а также наибольший коэффициент асимметрии (больше в 1,1 раза).

Аналогичный результат был получен у женщин 40-50 лет. Отмечается наибольший объем квазиаттрактора (больше в 4,1 раза) в группе у женщин подверженных воздействию шума по сравнению с группой женщин без шумового воздействия, а также наибольший коэффициент асимметрии (больше в 2,4 раза).

Несколько иная динамика наблюдается для параметров квазиаттрактора у женщин 30-40 лет. Общий коэффициент асимметрии Rx у женщин в условиях шумового воздействия составляет 12,69 у.е., а у женщин, не подверженных воздействию шума – 85,42 у.е., что в 6,7 раза меньше. Объем 5-мерного параллелепипеда V_G, ограничивающего квазиаттрактор, составляет 2,57*106 у.е. у женщин, на рабочих местах которых присутствует производственный шум, и 8,18*106 у.е. не подверженных шумовому воздействию (меньше у женщин в условиях шумового воздействия в 3,2 раза). В этом случае система ФСО в группе с шумовым воздействием более стабильна, что может означать наибольшую адаптацию организма к шумовому воздействию у женщин в возрасте 30-40 лет.

Выводы:

1. Статистическая обработка данных КРС как мужчин, так и женщин во многих случаях не может демонстрировать существенные различия между возрастными группами и группами женщин (или мужчин), находившихся в условиях шумового воздействия и без такового. В этом случае наблюдается неопределенность 1-го типа, когда стохастика не может диагностировать различия между выборками.

2. Использование нейроэмулятора позволяет разрешить неопределенность 1-го типа, а так же установить наиболее важные параметры при каком-либо воздействии на организм человека (в данном исследовании наличие производственного шума).

3. Динамика возрастных изменений параметров КА у мужчин и женщин различаются: абсолютный максимум различий между объемами V_G для женщин выявлен в группе 20-30 лет (детородный возраст), что настораживает (рекомендация - выводить таких женщин из вредного производства); однако для мужчин мы имеем абсолютный максимум для группы 30-40 лет. Для старшей возрастной группы параметры в относительных измерениях сходны: без воздействия шума V_G всегда меньше и у женщин и у мужчин, но в абсолютном исчислении у мужчин с шумом показывает V_G в 7 раз больше, чем у женщин. Сходная динамика и по межаттракторным расстояниям■

Список литературы

1. Адайкин В.А., Еськов В.М., Добрынина И.Ю., Дроздович Е.А., Полухин В.В. Оценка хаотичной динамики параметров вектора состояния организма человека с нарушениями углеводного обмена // Вестник новых медицинских технологий. 2007. Т. 14. № 2. С. 153-155.

2. Ануфриев А.С., Еськов В.М., Назин А.Г., Полухин В., Третьяков С.А., Хадарцева К.А. Медико-биологическая трактовка понятия стационарнных режимов биологических динамических систем // Вестник новых медицинских технологий. 2008. Т. 15. № 1. С. 29-32.

3. Буров И.В., Филатов М.А., Филатова Д.Ю., Голушков В.Н. Анализ параметров психофизиологических функций учащихся Югры с помощью методов многомерных фазовых пространств // Современные наукоемкие технологии. 2010. № 12. С. 12-13.

4. Ведясова **О.А., Еськов В.М., Филатова О.Е. Системный компартментно-кластерный анализ механизмов устой**чивости дыхательной ритмики млекопитающих. Самара: Офорт , 2005. — 198 с.

5. Вохмина Ю.В., Полухин Л.М., Бикмухаметова Л.М., Тотчасова М.В. Стационарные режимы поведения сложных биосистем в рамках теории хаоса-самоорганизации // Вестник новых медицинских технологий. 2014. Т. 21. № 1. С. 141-144.

6. Добрынина И.Ю., Горбунов Д.В., Козлова В.В., Синенко Д.В., Филатова Д.Ю. Особенности кардиоинтервалов: хаос и стохастика в описании сложных биосистем // Вестник новых медицинских технологий. 2015. Т. 22. № 2. С. 19-26.

7. Еськов В.М., Хадарцев А.А., Еськов В.В., Филатова О.Е. Флуктуации и эволюции биосистем - их базовые свойства и характеристики при описании в рамках синергетической парадигмы // Вестник новых медицинских технологий. 2010. Т. 17. № 1. С. 17-19.

8. Еськов В.М., Еськов В.В., Филатова Д.Ю., Нехайчик С.В. Новый метод использования нейроэмуляторов в психофизиологии // Вестник новых медицинских технологий. 2014. Т. 21. № 3. С. 7-12.

9. Еськов В.В., Гараева Г.Р., Синенко Д.В., Филатова Д.Ю., Третьяков С.А. Кинематические характеристики движения квазиаттракторов в оценке лечебных эффектов кинезотерапии // Вестник новых медицинских технологий. 2015. Т. 22. № 1. С. 128-136.

10. Еськов В.М. Третья парадигма. Российская академия наук, Научно-проблемный совет по биофизике. Самара: Изд-во ООО «Офорт» (Гриф. РАН) 2011.-250с.

11. Еськов В.М., Еськов В.В., Филатова О.Е., Филатова Д.Ю. Сравнительная характеристика возрастных изменений сердечно- сосудистой системы населения Севера РФ // Вестник новых медицинских технологий. 2015. Т. 22. № 3. С. 15-20.

12. Карпин В.А., Башкатова Ю.В., Коваленко Л.В., Филатова Д.Ю. Состояние сердечно-сосудистой системы тренированных и нетренированных студентов с позиции стохастики и теории хаоса // Теория и практика физической культуры. 2015. № 3. С. 83-85.

13. Карпин В.А., Филатов М.А. Самоорганизация как онтологическое основание биологической эволюции // Сложность. Разум. Постнеклассика. 2013. № 2. С. 21-28.

14. Филатова Д.Ю., Вохмина Ю.В., Гараева Г.Р., Синенко Д.В., Третьяков С.А. Неопределенность 1-го рода в восстановительной медицине // Вестник новых медицинских технологий. 2015. Т. 22. № 1. С. 136-143.

15. Khadartsev A.A., Nesmeyanov A.A., Eskov V.M., Fudin N.A., Kozhemov A.A. The foundations of athletes' training based on chaos theory and self-organization // Theory and Practice of Physical Culture. 2013. № 9. С. 23.

ХАОТИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА ЭЛЕКТРОМИОГРАММ В ОТВЕТ НА РАЗЛИЧНЫЕ ВИДЫ НАГРУЗКИ

Гавриленко Тарас Владимирович
кандидат технических наук,
Доцент кафедры автоматизированных систем обработки информации и управления

Горбунов Дмитрий Владимирович
Аспирант,
инженер кафедры биофизики и нейрокибернетики

Алиев Нурали Шайхалиевич
Аспирант кафедры биофизики и нейрокибернетики

БУ ВО ХМАО-Югры «Сургтуского Государственного университета»

Биоэлектрическая активность мышц – одна из наиболее важных функций человека. В ходе эволюции организм человека как открытая, но относительно обособленная биологическая система приобрела способность к активным движениям благодаря наличию эффективных механизмов управляющих сокращениями мышц организма. Характер и закономерность организации этих движений во многом определяют те проявления жизнедеятельности организма, которые принято объединять под общим понятием – двигательная функция человека [3, 4, 7-9].

В процессе жизнедеятельности человеку приходится выполнять те или иные задачи связанные с напряжением и регулированием силы напряжения мышц. Одним из важнейшим факторов биоэлектрической активности мышц это вид и сила напряжения мышц.

Объекты и методы исследований. Для проведения эксперимента был выбран один испытуемых (аспирант) в возрасте 24 года. На момент проведения эксперимента испытуемый находился в хорошей физической форме и полностью здоров, без выявленных патологий (проводился опрос на наличие заболеваний и патологий). Эксперимент проводился в 3 этапа. На первом этапе у испытуемого регистрировались параметры биоэлектрической активности мышцы (сгибателя мизинца) при относительно не значительной нагрузке по показателю динамометра F_1=5 даН. На втором этапе, испытуемый, после отдыха, увеличил нагрузку до F_2=10 даН [1-4]. На третьем этапе выявили максимальное усилие испытуемого и определили максимально возможное усилие для регистрации биоэлектрического потенциала мышцы в статическом напряжении на протяжении 5 секунд F_3=30даН. Между каждой регистрацией данных давался отдых не менее 5 мин.

Информация о состоянии параметров биоэлектрической активности мышц была получена с помощью миографа. В устройстве используются электроды. Электроды фиксируются на коже испытуемого. Информация от электродов преобразуется в график и передается с *миографа* на ЭВМ, результат работы миогрофа выводится на экране компьютера и сохраняются в файл. Данные обрабатывались методами ТХС, рассчитаны *квазиаттракторы* (КА), их проладь **S, энтропия Шеннона E. Для сравнительно**го анализа использовались статистические методы обработки данных, в частности были рассчитаны значения энтропии Шеннона, как показателя уровня хаоса в сигнале [6-9, 11-13]

Результаты исследования и их обсуждения. На рис. 1 представлена реакция биоэлектрической активность мышцы (сгибателя мизинца) при воздействии разной статической нагрузки по приложенному усилию. Из рис. 1 видно, что на втором этапе исследования спектр биоэлектрической активности мышц немного выше нежели на первом этапе исследовании, увеличилась амплитуда колебаний АЧХ, квазиаттрактор немного уменьшился, что говорит нам о том, что в результате различных механизмов саморегуляции стабилизирует свое состояние. На третьем этапе вариабельность биоэлектрических активность мышц снижается, значительно расширяется квазиаттрактор по сравнению с двумя предыдущими этапами исследования, что свидетельствует о повышение биоэлектрической активности мышц (сгибателя мизинца), АЧХ при среднем усилии имеет высокое значения при очень низких частотах от μ=0,0001 Гц до μ=0,005 Гц, а при максимальном приложенном усилии АЧХ имеет относительно не большие значения растягивается в пределах низких частот μ=0,0001 Гц до μ=0,07 Гц [5, 10].

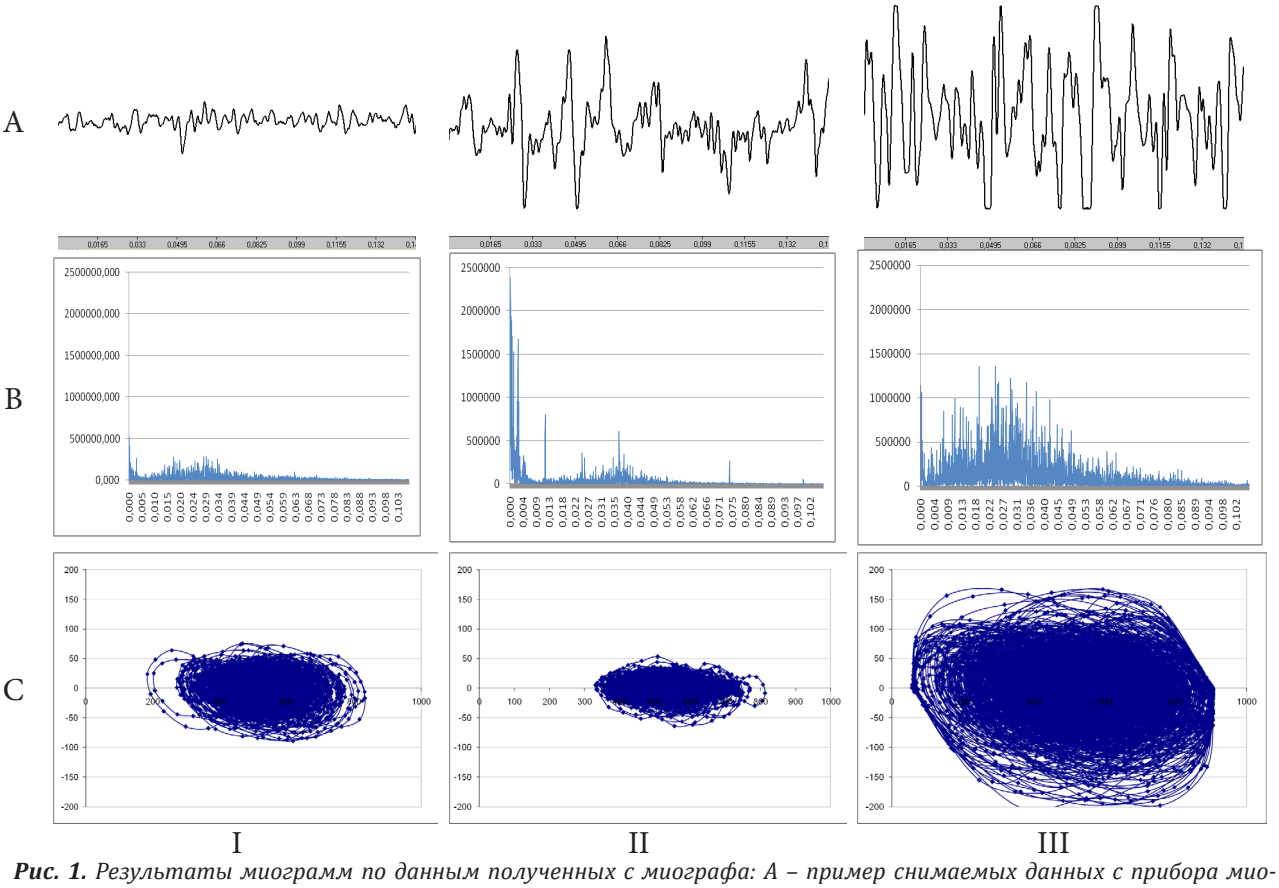


Рис. 1. *Результаты миограмм по данным полученных с миографа: А – пример снимаемых данных с прибора миографа; В – амплитудно-частотная характеристика сигнала $x_1(t)$; В – фазовый портрет сигнала на плоскости: I – при слабой нагрузке p=5даН.; II – при сильном напряжении p=10даН; III – при максимальной нагрузке p=30даН.*

При слабом напряжении сгибателя мизинца площадь КА V_G=126555, после того как испытуемы приложил сильное напряжение V_G=56394, а при максимальном усилие квазиаттрактор увеличивается до V_G=311696. В рамках ТХС увеличение площади свидетельствуют об увеличении уровня хаотичности, а уменьшение об уменьшение хаотичности [12-15].

На рис.2 продемонстрирована энтропия людей при всех 3х видах нагрузки примененных к испытуемым.

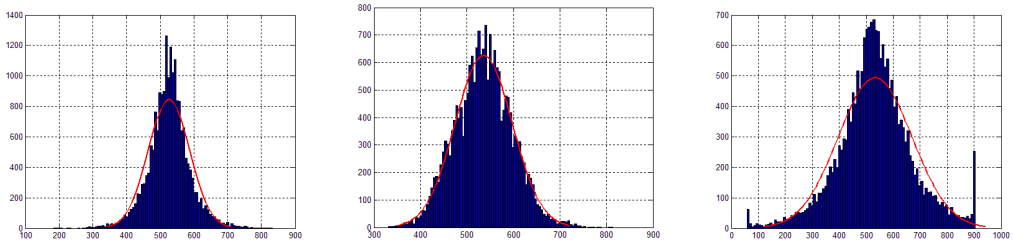


Рис. 2. *Распределение значений биоэлектрической активности мышц при расчете энтропия Шеннона испытуемого: при слабом напряжении p=5даН (А); при среднем напряжении p=10даН (В); при максимальном напряжении p=30 даН (С).*

В таблице 1 приведены значения энтропии Шеннона. Как видно из этой таблицы, средние значения несколько увеличиваются с увеличением нагрузки. При парном сравнении выборок энтропии Шеннона Е при различных нагрузках было установлено, что статистически достоверно различается только 3-е состояние напряжения мышцы (максимальное напряжение p=30 даН) от остальных (слабое и среднее напряжение, p=5 даН и p=10 даН соответсвенно).

Таблица 1

Энтропия Шеннона одного и того же человека при разной по силе приложенной нагрузке на мышцу (сгибатель мизинца)

№	E1	E2	E3
1	2.301	2.462	2.655
2	2.377	2.574	2.078
3	2.466	2.596	1.899
4	2.523	2.613	2.399
5	2.277	2.392	1.735
6	2.363	2.619	1.921
7	2.505	2.435	2.439
8	2.521	2.630	2.537
9	2.521	2.630	2.537
10	2.509	2.473	2.507
11	2.559	2.415	2.558
12	2.350	2.487	2.389
13	2.570	2.385	2.024
14	2.438	2.390	2.528
15	2.572	2.585	2.211
<E>	2.457	2.512	2.294

Заключения. В результате проведенного исследования были показаны значительные изменения в динамике поведения параметров биоэлектрической активности мышц человека в рамках ТХС. При этом самые значительные изменения наблюдаются на третьем этапе исследования, т. е. при максимальном приложенном усилии мышцы. В свое время на втором этапе наблюдается некоторая стабильность состояния параметров биоэлектрической активности мышцы человека, как стремление параметров к исходному. Это может быть объяснено тем, что организм человека при максимальном (p=30даН) усилии, мышца испытывает стресс, а при сильном (умеренном p=10даН) усилии, обычно прилагаемых в повседневной жизни, в результате различных механизмов саморегуляции стабилизирует свое состояние в виду привычного состояния. Энтропия Шеннона демонстрирует немного другую динамику. При этом приложенное напряжение изменяет значения биоэлектрической активности мышцы, об этом свидетельствуют и изменение площадей квазиаттрактора■

Список литературы

1. Адайкин В.А., Еськов В.М., Добрынина И.Ю., Дроздович Е.А., Полухин В.В. Оценка хаотичной динамики параметров вектора состояния организма человека с нарушениями углеводного обмена // Вестник новых медицинских технологий. 2007. Т. 14. № 2. С. 153-155.
2. Адайкин В.А., Еськов В.М., Добрынина И.Ю., Дроздович Е.А., Полухин В.В. Оценка хаотичной динамики параметров вектора состояния организма человека с нарушениями углеводного обмена // Вестник новых медицинских технологий. 2007. Т. 14. № 3. С. 17-19.
3. Берестин Д.К., Горбунов Д.В., Поскина Т.Ю., Сидоренко Д.А. Энтропийный подход в оценке параметров тремора при различных акустических воздействиях // Сложность. Разум. Постнеклассика. 2015. № 3. С. 20-26.
4. Берестин Д.К., Черников Н.А., Григоренко В.В., Горбунов Д.В. Математическое моделирование возрастных изменений сердечно-сосудистой системы аборигенов и пришлого населения Севера Рф // Сложность. Разум. Постнеклассика. 2015. № 3. С. 77-84.
5. Борисова О.Н., Живогляд Р.Н., Хадарцева К.А., Юргель Е.Н., Хадарцев А.А., Наумова Э.М. Сочетанное применение коронатеры и гирудотерапии при рефлекторной стенокардии в пожилом возрасте // Вестник новых медицинских технологий. 2012. Т. 19. № 1. С. 95-98.
6. Ведясова О.А., Беднаржевский С.С., Синенко Д.В., Филатова Д.Ю., Шевченко Н.Г. Биоинформационный анализ макро-хаоса и микродинамического хаоса в биологических системах // Вестник новых медицинских технологий. 2012. Т. 19. № 2. С. 410-411.
7. Вохмина Ю.В., Горбунов Д.В., ЕськовВ.В., ШадринГ.А. Стохастическая и хаотическая оценка параметров энцефалограмм // Сложность. Разум. Постнеклассика.–2015.–№ 1.–С. 54-59.
8. Вохмина Ю.В., Полухин Л.М., Бикмухаметова Л.М., Тотчасова М.В. Стационарные режимы поведения сложных биосистем в рамках теории хаоса-самоорганизации // Вестник новых медицинских технологий. 2014. Т. 21. № 1. С. 141-144.
9. Гавриленко Т.В., Горбунов Д.В., Эльман К.А., Григоренко В.В. Возможности стохастики и теории хаоса в обработке миограмм // Сложность. Разум. Постнеклассика.–2015.–№ 1.–С. 48-53.
10. Гавриленко Т.В., Горбунов Д.В., Эльман К.А., Шадрин Г.А. Динамика изменения параметров биоэлектрической активности мышц в ответ на разное статическое усилие // Вестник новых медицинских технологий. Электронное издание. 2015. Т. 9. № 3. С. 8.
11. Гавриленко Т.В., Майстренко Е.В., Горбунов Д.В., Черников Н.А., Берестин Д.К. Влияние статической нагрузки мышц на параметры энтропии электромиограмм // Вестник новых медицинских технологий. 2015. Т. 22. № 4. С. 7-12.
12. Добрынина И.Ю., Горбунов Д.В., Козлова В.В., Синенко Д.В., Филатова Д.Ю. Особенности кардиоинтервалов: хаос и стохастика в описании сложных биосистем // Вестник новых медицинских технологий. 2015. Т. 22. № 2. С. 19-26.
13. Еськов В.В., Гараева Г.Р., Синенко Д.В., Филатова Д.Ю., Третьяков С.А. Кинематические характеристики движения квазиаттракторов в оценке лечебных эффектов кинезотерапии // Вестник новых медицинских технологий. 2015. Т. 22. № 1. С. 128-136.
14. Еськов В.М., Мишина Е.А., Шумилов С.П., Филатова Д.Ю. Оценка параметров психофизиологических функций работников умственного и физического труда с позиции теории хаоса и синергетики // Системный анализ и управление в биомедицинских системах. 2010. Т. 9. № 1. С. 98-101.
15. Зимин М.И., Гавриленко Т.В., Берестин Д.К., Черников Н.А. Определение принадлежности объекта к хаотическим системам на основе метода структурной минимизации риска // Сложность. Разум. Постнеклассика. 2014. № 4. С. 73-86.

ПРИОРИТЕТ ЭЛЕКТРОННЫХ СИГАРЕТ В СРАВНЕНИИ С ТАБАКОКУРЕНИЕМ

Иванов Сергей Владимирович
старший преподаватель

Алиева Ление Заировна
студентка

Морозова Алина Алексеевна
Сутдентка

Кафедра общей гигиены с экологией
Медицинская академия имени С.И. Георгиевского
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

На сегодняшний день с осознанием обществом о последствиях табакокурения, немало курильщиков переходят на парение электронных сигарет. Согласно ВОЗ, приблизительно одна треть взрослого мужского населения зависима от табакокурения. А ведь табачный дым помимо растительных алкалоидов содержит множество химических ядов, выделяющихся при горении в отличие от жидкости, используемой в электронной сигарете, состоящей из глицерина, пропиленгликоля, ароматизатора и никотина. Содержание никотина в жидкостях может быть 0, 1.5, 3, 6, 8, 12, 18, 24 мг.

Электронная сигарета – это аппарат, который работает по принципу ингалятора. Внутри электронной сигареты установлен испаритель с нагревательным элементом. Через нагревательный элемент пропущен материал (хлопковая вата, нить кремнезема и т.д.), впитывающий в себя жидкость. На нагревательный элемент подается мощность, благодаря чему он раскаляется до высоких температур и испаряет жидкость

Исходя из всемирных научных исследований, табачные изделия содержат около 4000 химических соединений, а табачный дым – примерно 5000, из которых 60 провоцируют рак.

Табак содержит целый ряд алкалоидов, из которых главные – никотин, орникотин и анабазин. Алкалоиды обладают очень высокой физиологической активностью и поэтому в больших дозах - это яды. Табачный дым содержит диоксид углерода, оксиды азота, бутадиен, монооксид углерода, формальдегиды, метанол, синильную кислоту, Полоний-210 и Свинец-210, изотопы Радона и Цезия и особо опасный бензпирен – циклическое ароматическое соединение, которое представляет собой угрозу первого класса, так как может аккумулироваться в организме человека и вызвать развитие злокачественных новообразований.

Опасность никотина заключается в том, что он всасывается из легких в кровь и достигнет головной мозг в течение 7 секунд. В больших дозах он тормозит, а затем парализует деятельность нейронов, расположенных в ЦНС. Под воздействием никотина сужаются сосуды мозга и уменьшается поступление количества крови, необходимого для питания нервной ткани. В результате отмечаются головные боли, снижение трудоспособности, ухудшение памяти. При воздействии на железы внутренней секреции вызывает спазм сосудов, повышается артериальное давление и увеличение частоты сердечных сокращений. Действуя на половые железы ведет к развитию у мужчин половой слабости — импотенции, а у женщин – к бесплодию. Производители электронных сигарет убеждают, что их сигарета поможет человеку бросить курить.

Цель исследования — проследить за состоянием испытуемых при отказе от курения с использованием электронных сигарет. Выявить роль электронных сигарет в борьбе с зависимостью от табакокурения.

Было опрошено 277 человек, среди которых студенты и рабочие возраста от 18 до 32 лет, которые пробовали и табакокурение, и парение. 246 из них выбрали электронные сигареты, а остальные 31

– табачные изделия. Если проследить закономерность выбора по возрастной категории, то среди табакокурильщиков 5 человек в возрасте 18-25 лет, 26 человек в возрасте 25-32 года. Среди выбравших электронные сигареты 205 человек в возрасте 18-25 лет, 41 человек в возрасте 25-32 года.

Таблица 1.

Процентное соотношение опрошенных, отдавших предпочтение табачным изделиям и электронным сигаретам

Табачные изделия		Электронные сигареты	
11,2%		88,8%	
От 18 до 25 лет	От 25 до 32 лет	От 18 до 25 лет	От 25 до 32 лет
1,8%	9,4%	74%	14,8%

При опросе 80 человек 75% использовали электронные сигареты, чтобы бросить курить.

Среди использующих ЭС для отказа от табачных изделий:

Стаж курения 2-10 лет, при этом содержание никотина в сигаретах варьировало от 0,9 до 1,08 мг/сиг, а содержание смол 11-15 мг/сиг;

Использование жидкости для парения с 6 мг никотина на протяжении от 6 мес. до 2 лет.

Снижение никотина до 3 мг в жидкости для парения от 4 мес. до 1 года.

Снижение никотина до 1 мг в жидкости для парения от 4 мес. до 6 мес.

В итоге 34% полностью отказались от табакокурения и парения ЭС;

- 52% отказались от табакокурения и находятся в процессе снижения дозы никотина в жидкости для ЭС;
- 13% совмещают парение ЭС и табакокурение, при этом постепенно снижая потребление последних;
- 1% совмещают парение и табакокурение без изменения начальных доз и концентраций.

Таблица 2.

Сравнительная таблица электронных сигарет и табачных изделий

Электронная сигарета	Табачное изделие
• Более безвредное и безопасное по сравнению с курением обычных сигарет • Содержат только никотин и воду	• Содержит более, чем 4000 химических соединений, опасных для жизни человека • Сложный состав, часто продукты низкого качества
• Не содержит канцерогены	• Содержат более 60 канцерогенов
• Не содержит цианид, бензол, аммиак	• Содержат цианид, бензол, аммиак
• Нет привыкания	• Быстро развивается привыкание
• Нет неприятного запаха изо рта	• Плохой запах изо рта, ухудшение состояния зубов

Вывод. Избавиться от психологической зависимости оказывается сложнее, человек будет также курить электронную сигарету для снятия стресса, для расслабления и постепенно электронная сигарета заменит обычную. В поисках более лёгкого пути отказа от курения, курильщики заменяют одну зависимость другой.

ВЛИЯНИЕ МИНЕРАЛИЗАЦИИ ВОДЫ ДЖАНКОЙСКОГО И САКСКОГО РАЙОНОВ НА ПАТОЛОГИЮ МОЧЕКАМЕННОЙ БОЛЕЗНИ

Шевченко Яна Николаевна
Амосова Софья Александровна
Студенты

Руководитель - Иванов Сергей Владимирович
старший преподаватель

КФУ им. В.И. Вернадского
Медицинская академия имени С.И. Георгиевского

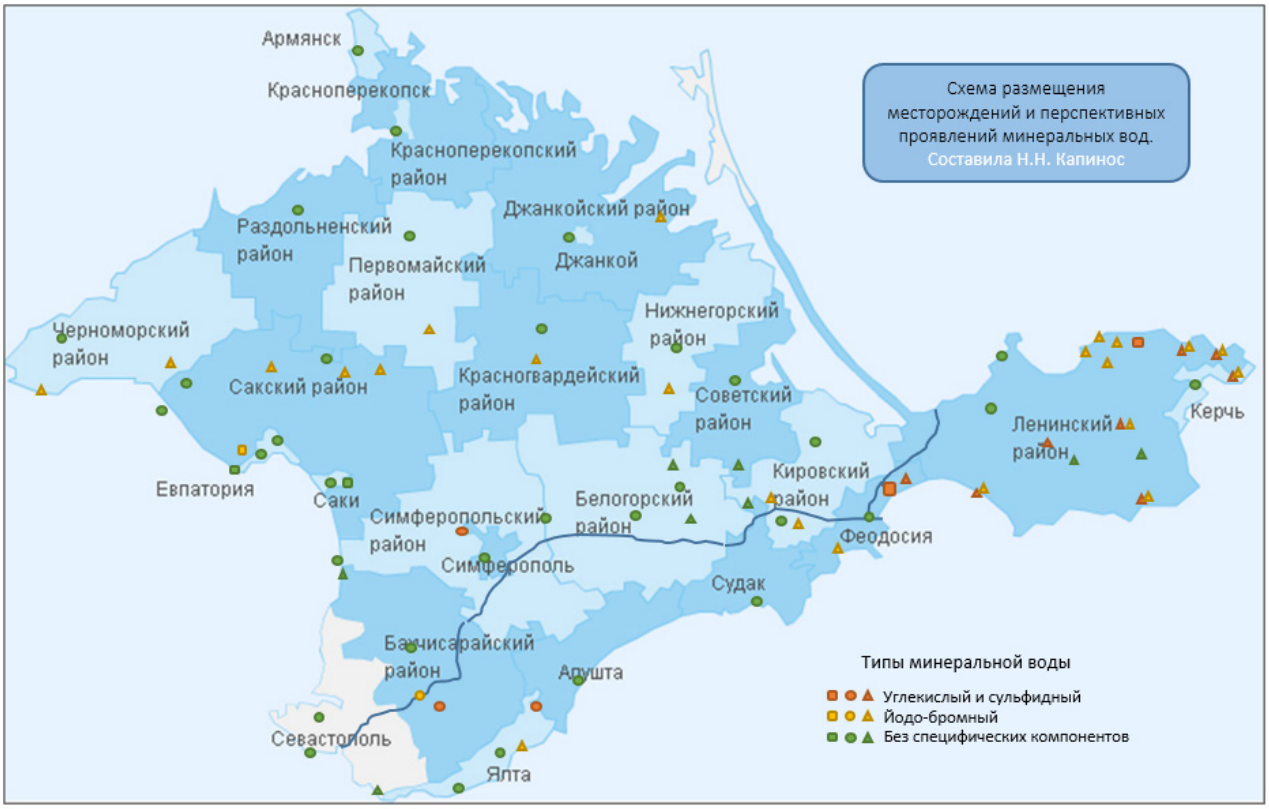
Вода – наиболее важный компонент нашего организма, ни один процесс не проходит без его участия. *Минеральные воды, содержащие соли, в* зависимости от состава подразделяются на: природные, артезианские, искусственно минерализованные, лечебные, столовые, газированные, талые, ионизированные.

Принято считать, что минеральные соли помогают в лечении различных заболеваний, но иногда они могут принести и вред организму.

В структуре заболеваемости населения Крыма болезни мочеполовой сферы находятся на третьем месте (около 7%). В их возникновении и прогрессировании определенную роль играет именно повышенная минерализация воды.

На полуострове существуют три основных варианта получения пресной воды, которая проходит соответствующую подготовку и затем используется для питьевых нужд:

- Днепровская вода из Северо-Крымского канала, аккумулируемая в девяти наливных водохранилищах на территории АР Крым (в последнее время процент водоснабжения через Северо-Крымский канал резко снижен);
- Вода из крупных водохранилищ естественного сбора, которых в Крыму насчитывается около 20-ти (но не все они являются питьевыми);
- Вода артезианских скважин и каптированных источников.



Преобладающая часть равнинного Крыма получает питьевую воду из артезианских скважин. Крупными гидрогеологическими районами считаются южная часть Северо-Сивашского артезианского бассейна (Красноперекопский, Джанкойский, Первомайский, Раздольненский, Черноморский и северная часть Красногвардейского района), Белогорский артезианский бассейн (восточные части Джанкойского и Белогорского районов, а также Нижнегорский, Кировский, Советский районы), Альминский артезианский бассейн (южная часть Сакского района, западные части Бахчисарайского и Симферопольского районов, часть территории Севастополя). Однако артезианские воды Северного и Западного Крыма в большинстве случаев оказываются сильноминерализованными, т.е. не соответствуют нормам по жёсткости воды и по величине сухого остатка, а значит, требуют дополнительных методов обработки.

Наиболее катастрофическая ситуация наблюдается в двух регионах.

В Сакском районе довольно сложные условия водоснабжения. Вода идеально чиста в микробиологическом отношении, но сухой остаток балансирует на верхней границе допустимого, а общая жёсткость может превышать норму в 2 раза и более (общая жёсткость – 9,90 мг-экв/дм^3, хлориды – 218,79 мг/дм^3, сульфаты – 250,45 мг/дм^3, сухой остаток – 986,60 мг/дм^3). Эти показатели могут привести к заболеванию - оксалатный уролитиаз, который распространен в виде двух типов камнеобразования:

1) полностью оксалатные камни (40,8% случаев)

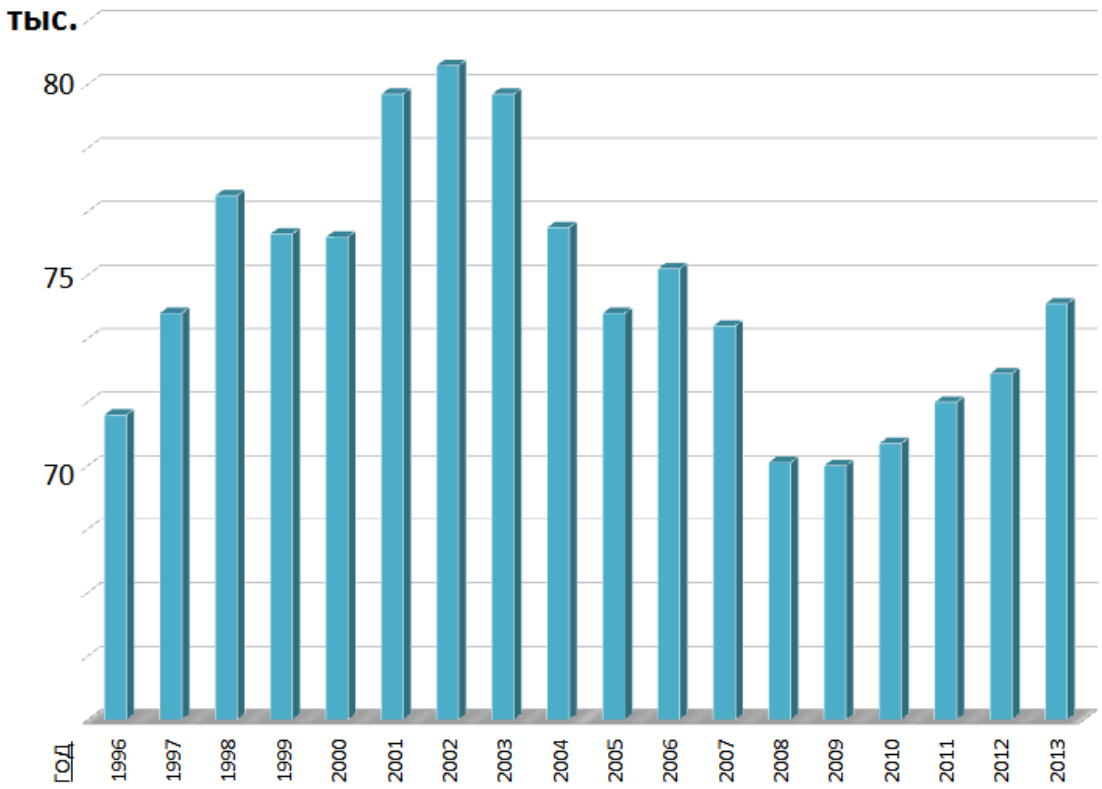
Джанкойский р-н ~ 1950 чел., Сакский р-н ~ 2180 чел.

2) камни смешанного состава с участием оксалата кальция (46,7%)

Джанкойский р-н ~ 2230 чел., Сакский р-н ~ 2500 чел.

Водоснабжение во многих селах Джанкойского района идет из местных скважин, вода которых отличается минерализацией, превышающей норму в 5-6 раз (общая жёсткость – 11,2 мг-экв/дм^3, хлориды – 512,13 мг/дм^3, сульфаты – 450,3 мг/дм^3, сухой остаток – 980,30 мг/дм^3). Характерной проблемой является высокая засоленность вод. Это связано, в первую очередь, с превышающей ПДК концентрацией хлоридов, сульфатов и нитратов, а также значительным содержанием кальция и магния – они превышают физиологические нормативы, установленные *ГОСТ Р 51232-98* и ***СанПиНом 2.1.4.1074-01*** в 1,5-2 раза. Длительное употребление воды с избытком магния может привести к развитию нефрокальциноза (отложения солей кальция в тканях почек), а повышенное содержание кальция может вызывать мочекаменную болезнь.

Общая минерализация воды соответствует категории лечебно-столовой и лечебной. На первый взгляд может показаться, что это прекрасно, но на самом деле регулярное употребление внутрь такой воды негативно влияет на состояние не только почек, но и пищеварительной, опорно-двигательной и сердечно-сосудистой систем жителей региона.



Гистограмма 1. *Число впервые зарегистрированных случаев заболеваний мочеполовой системы на 2 млн. человек (Крым)*

Таб.1 - *Образование камней в зависимости от реакции мочи и минерализации воды.*

В связи с высокой минерализацией воды в Сакском и Джанкойском районах и повышением заболеваемости, на наш взгляд, необходимо принять профилактические меры по снижению риска возникновения МКБ, которые могут заключаться в следующем:

1. В школах, детских садах и больницах установить локальные системы водоочистки (умягчитель, система механической очистки) для защиты наиболее уязвимых групп населения.

2. Использование таких методов как дистилляция и электродиализ.

3. Домашние установки обратного осмоса - мембранный метод разделения, позволяющий очищать воду от солей, органических веществ, коллоидов и взвесей.

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ВЛИЯНИЯ ПИТАНИЯ МАТЕРИ НА ПЕРИНАТАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ РЕБЁНКА

Якубов Максадхон Султаниязович
доктор технических наук, профессор

Шихназарова Гузал Алишеровна
ассистент кафедры «Основы информатики»

Турсунов Ислом Исмонжонович
ассистент кафедры «Информационных технологии»

Ташкентский университет информационных технологий

Аннотация. *В данной в статье рассматривается системный анализ дифференцированного влияния питания матери на перинатальное развитие ребёнка, а так же трансгенных и нетрансгенных влияний в ранний период эмбриогенеза.*

Ключевые слова: *перинатальное развитие, плод, эмбрион, системный анализ.*

В целях осуществления широкого комплекса целенаправленных мер по дальнейшему формированию физически здорового, духовно зрелого и гармонично развитого подрастающего поколения, обладающего самостоятельным мышлением, развитым интеллектуальным потенциалом, глубокими знаниями и современным мировоззрением, способного взять на себя ответственность за судьбу и будущее страны, мобилизации для этого всех сил и возможностей государства и общества, а также в связи с провозглашением 2016 года «Годом здоровой матери и ребенка», пристальное внимание уделяется созданию здорового общества в стране.

В жизни частичное возвращение в обыденное сознание традиционных, религиозных, духовных и иных интуитивных оснований регуляции и саморегуляции сознания и поведения родителей, ожидающих ребенка, играет двоякую роль. С одной стороны, практика начинает ориентироваться на гуманизацию процессов вынашивания и родов. С другой стороны, любое нерефлексивное сознание обладает такими чертами спонтанного мировоззрения, как мифологичность и случайность. Дефицит мировоззренческой рефлексии (теоретического мышления) вперинатальной практике приводит к конкуренции идей, проблематизации и разрушению самой практики, а искусственное или насильственное предпочтение того или иного абсолюта может обернуться возникновением изолированных сообществ с эзотерической перинатальной практикой.

Родители и специалисты по акушерству, превращаясь в воспитывающее сообщество, сталкиваются с недостаточностью знаний для организации отношения к внутриутробному ребенку как к человеческому существу, с недостаточностью понимания сущности происходящего в перинатальном периоде, с дефицитом собственных представлений о нормативных условиях и предпосылки человеческих способностей в этот период, а также с рассогласованностью имеющихся представлений со способами и средствами деятельности.. Сегодня ни психология, ни философия не в состоянии предоставить практике целостной теоретической модели внутриутробного развития.

В биологии и медицине человеческое существо в зависимости от срока «оплодотворения» до рождения принято называть зародышем, эмбрионом, плодом.

В последнее время чаще говорят «внутриутробный ребенок». Этим подчеркивается отношение к развивающемуся существу как настоящему человеку, не только будущему, но уже существующему, чувствующему, способному к взаимодействию с матерью. Когда речь идет о ребенке, родителям легче представить его себе, понять, что с ним происходит, почувствовать это.

Как правило, перинатальный период – это период от оплодотворения до рождения. В это время происходит бурное развитие всего организма ребенка и его психики. Темпы этих изменений поистине фантастические: через 30 часов после оплодотворения яйцеклетка делится на две клетки, а к пятому дню эмбрион имеет уже более ста клеток и представляет собой полый шарик, заполненный жидкостью. После имплантации, которая происходит в начале второй недели, рост и развитие будущего ребенка еще более ускоряются: в две недели его тельце всего 2 мм, в три недели – 4 мм,

в 4 – уже 8 мм, а к концу второго месяца достигает 8 см! Всего за полтора месяца из оплодотворенной яйцеклетки образуется крошечное существо, у которого уже есть зачатки всех внутренних и внешних органов и основные отделы мозга. К концу второго месяца внутриутробный ребенок уже вполне похож на человека: у него большая округлая голова с высоким выпуклым лбом, хорошо заметными глазами, носом, ртом. Ручки и ножки еще коротковаты по сравнению с телом, но уже имеют все пальчики. Если бы темпы роста во время беременности сохранялись такими же, как на втором месяце, но новорожденный весил бы около 14 тонн – вдвое больше крупного слона.

От взрослого требуется внимание и уважение к потребностям ребенка, возможность внутри конкретной поведенческой программы "вернуть" ему этот образ, его границы, его язык и потребности, чтобы он сам мог воспроизводить все это для других и создавать коммуникативные сети. Вначале это понимание было приложено к младенцу. Появляется рекомендации, позволяющие создать баланс между чрезмерным удовлетворением и чрезмерной подавлением потребностей младенца. В отношениях взрослого и младенца появился новый элемент языка - "пауза", во время которой ребенок имеет возможность выразить и прочувствовать свои собственные вокализации, движения, улыбки как средство общения. Постепенно предпринимаются осторожные попытки примерить эту коммуникативную модель к процессу родов и далее - к перинатальному периоду. Этому способствовали не столько мировоззренческий кризис, сколько практические проблемы, возникающие внутри медицины, несмотря на улучшение технологической оснащенности, такие, как пренебрежительное отношение к будущему ребенку, рост числа "отказных" детей, кесаревых сечений, перинатальной патологии. Вопреки ожиданиям, эти проблемы не разрешаются. Противоречия как внутри самой медицинской практики, так и между практикой и изменяющимися медицинскими потребностями заставили прогрессивных медиков искать решения в гуманитарных областях - психологии и философии. Возникла нетрадиционная практика, в которой прежде всего была восстановлена фигура перинатального наставника, был сделан акцент на индивидуализированной связи его с будущей матерью, на создании специфической перинатальной среды, в которой происходила кристаллизация ее индивидуальности.

Беременным женщинам объясняют какой образ жизни они должны вести, чтобы он «работал» на здоровую беременность и более успешные роды. Правильное питание — и не только в смысле достаточного и не избыточного количества калорий. Беременным объясняют, какие продукты стоит есть, а какие — нет. Например, важно, чтобы в последние недели беременности в рацион беременной входило большое количество растительного масла, которое делает ткани более эластичными, а вот от соли, мяса, квашеных продуктов многие специалисты советуют отказаться.

Интеграция чужеродных генов в геном плодов может вызывать различные изменения на уровне фенотипа, обусловленные дополнительной экспрессией рекомбинантного продукта. Эти изменения могут проявляться на разных уровнях организации индивидуумов (цитологическом, тканевом, организменном) и в определенной степени влиять на функциональное состояние отдельных систем организма. Так, при введении генов, кодирующих белки гормона роста (рилизинг-фактор, инсулиноподобный фактор и др.) у трансгенныхплодов выявлена повышенная скорость роста мышечной ткани и увеличение конечной живой массы. Полученные трансгенные мыши с геном гормона роста превосходили по скорости роста своих аналогов в 4 раза и имели вдвое большую живую массу [1].

В то же время при отсутствии существенной разницы по показателям роста втрансгенныхплодов отмечены определенные изменения в метаболизме клеток ряда органов и тканей, что выражалось прежде всего в увеличении содержания белка и уменьшении количества жира в тканях [2, 3]. При этом исследования по оценке фенотипа трансгенныхплодов проводили в основном в постнатальный период развития. Однако с точки зрения биологических основ трансгеноза несомненный интерес представляет изучение влияния интеграции чужеродных генов на фенотипические признаки плодов в период эмбриогенеза.

В связи с этим в задачу нашей работы входила оценка особенностей предплодного и плодного периодов внутриутробного развития ребёна, трансгенных по гену рилизинг-фактора гормона роста человека.

При исследовании интенсивности роста органов и тканей трансгенных и нетрансгенныхвлияний в ранний период эмбриогенеза выявлена тенденция к снижению массы внутренних органов в опыте по сравнению с контролем: 45-суточные эмбрионы в опыте уступали по массе органов аналогам в контроле в среднем на 3,7-24,7 %. К концу плодного периода (90 сут) у трансгенныхплодов масса практически всех органов (за исключением почек и кишечника), наоборот, превосходила таковую у особей в контроле. Разница к контролю по абсолютной массе составляла от 1,1 до 9,5 %; в пересчете на относительную массу (доля от общей массы эмбриона) — от 0,3 до 10,0 %.

Наряду с изменением массы внутренних органов наблюдались и гистоструктурные изменения клеток ряда железистых органов: печени, поджелудочной, щитовидной желез, донной части желудка и двенадцати перстной кишки. Наиболее значительные структурные изменения выявлены в тканях печени в поздний плодный период. Различия между трансгенными и нетрансгенными 35 - и 45-суточными эмбрионами по этому показателю были незначительными. Если

в предплодный и ранний плодный периоды размеры гепатоцитов в опыте и контроле были практически одинаковыми, то в поздний плодный период у трансгенных эмбрионов по сравнению с нетрансгенными эти клетки при сравнительно одинаковых размерах ядер характеризовались более развитым слоем цитоплазмы. Это обусловливало снижение ядерно-плазматического отношения у трансгенных эмбрионов по сравнению с интактными в среднем на 14,3 %. При этом по толщине печеночных балок между эмбрионами в опыте и контроле не отмечено существенных различий. Таким образом, у трансгенныхплодов в период эмбриогенеза не наблюдается существенных изменений по интенсивности роста по сравнению с интактными особями. Вместе с тем следует отметить повышенную скорость роста и увеличение массы внутренних органов у трансгенных эмбрионов в поздний плодный период. При этом наличие чужеродного гена, в частности рилизинг-фактора гормона роста человека, оказывает влияние на характер синтеза нуклеиновых кислот в клетке. У трансгенных эмбрионов в отличие от интактных на фоне снижения содержания ДНК повышается содержание РНК в клетках, что в свою очередь оказывает влияние на структурно-функциональные особенности железистых органов. Это выражается прежде всего в увеличении площади цитоплазмы и повышении плотности расположения клеток в эпителиальных слоях железистых органов. Выявленные изменения в клеточной структуре железистых органов трансгенныхплодов свидетельствуют, на наш взгляд, о более интенсивных процессах специализации тканей, связанных с дополнительным синтезом чужеродного белка в организме генетически модифицированных плодов■

Список литературы

1. Ших Е.В., Ильенко Л.И. Клинико-фармакологические аспекты применения витаминно-минеральных комплексов у женщин в период беременности. М.: Медпрактика-М, 2007. 80 с.

2. Shane B. Folic acid, vitamin B-l2, and vitamin B6. In: Stipanuk M., ed. Biochemical and Physio-logical aspects of Human Nutrition. Philadelphia, PA6: WB Saunders Co, 2005. P. 483–518.

3. Palmiter R., Brinste r R., Hammer R. e.a. Dramatic growth of mice that develop from eggs microinjected with metallothioneingrowth hormone fusion genes. Nature, 2002 300: 611-615. 4. Pursel V.G., Pinkert C.A., Miller K.F. e.a. Genetic engineering of livestock. Science, 1999, 244: 1281-1288.

ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАДЕЖНОСТИ ИЗДЕЛИЙ ПО ЦЕНЗУРИРОВАННЫМ ВЫБОРКАМ

Пастухова Ольга Владимировна
Пермский национальный исследовательский политехнический университет

Предположим, что информация о надежности изделий представлена наработками работоспособных и отказавших объектов испытания:

$$t_1 \dots t_n ; \tau_1 \dots \tau_m \quad (1)$$

где t_i $(i = \overline{1,n})$ – наработки изделий до отказа, соответственно τ_j $(j = \overline{1,m})$ - наработки изделий до цензурирования. Требуется оценить показатели надежности изделий по результатом испытаний вида (1).

Стоит отметить, что значения наработок до отказа и наработок до цензурирования, в общем случае, не равны между собой и могут чередоваться случайным образом.

Пусть цензурированная выборка описывается некоторым законом распределения $F(t, \Theta_1 \dots \Theta_l)$ с функцией плотности вероятности $f(t, \Theta_1 \dots \Theta_l)$, где $\Theta=(\Theta_1 \dots \Theta_l)$ - вектор неизвестных параметров.

Одним из наиболее популярных подходов для оценок параметров распределения по цензурированным выборкам является метод максимального правдоподобия.

Будем предполагать, что наработки изделий до отказа и наработки изделий до цензурирования представляют собой независимые величины с одним и тем же законом распределения. Тогда функция правдоподобия для заданной выборки имеет вид:

$$L = \prod_{i=1}^{n} f(t_i) * \prod_{j=1}^{m} [1 - F(\tau_j)]$$

Используя необходимое условие экстремума, найдем оценки максимального правдоподобия параметров распределения следующим образом:

$$\frac{\partial L}{\partial \Theta_i} = 0, i = \overline{1,l}$$

Рассмотрим алгоритм построения оценок максимального правдоподобия для двухпараметрического распределения Вейбулла с плотностью

$$f(t,a,b) = \frac{b}{a} * (\frac{t}{a})^{b-1} * e^{(\frac{t}{a})^b}$$

и реализуем данный алгоритм в системе компьютерной алгебры Maple 17.

Запишем функцию правдоподобия для нахождения оценок параметров распределения Вейбулла:

$$L = \prod_{i=1}^{n} \frac{b}{a^b} (t_i)^{b-1} e^{(\frac{t_i}{a})^b} * \prod_{j=1}^{m} [e^{-(\frac{\tau_j}{a})^b}]$$

прологарифмируем:

$$lnL = n * lnb + (b-1) \sum_{i=1}^{n} \ln t_i - bnlna - \sum_{i=1}^{n} \left(\frac{t_i}{a}\right)^b - \sum_{j=1}^{m} \left(\frac{\tau_j}{a}\right)^b \quad (2)$$

Воспользовавшись условием экстремума и на основании (2) получим следующую систему уравнений для нахождения оценок параметров a и b:

$$\frac{1}{b} = \frac{\sum_{i=1}^{n} (t_i)^{\hat{b}} lnt_i + \sum_{j=1}^{m} (\tau_j)^{\hat{b}} ln\tau_j}{\sum_{i=1}^{n} (t_i)^{\hat{b}} + \sum_{j=1}^{m} (\tau_j)^{\hat{b}}} - \frac{\sum_{i=1}^{n} lnt_i}{n} \quad (3)$$

Решим уравнение (3) методом последовательных приближений. В качестве начального приближения возьмем

$$\hat{b}_0 = \frac{n+1}{ln\frac{\prod_{i=1}^{n} t_i}{t_{min}}(0{,}23n + 3{,}75)} \quad (4)$$

где t_{min} - минимальное значение наработки до отказа.

Определим k-ое приближение:

$$\hat{b}_k = \left(\frac{\sum_{i=1}^{n}(t_i)^{\hat{b}_{k-1}} lnt_i + \sum_{j=1}^{m}(\tau_j)^{\hat{b}_{k-1}} ln\tau_j}{\sum_{i=1}^{n}(t_i)^{\hat{b}_{k-1}} + \sum_{j=1}^{m}(\tau_j)^{\hat{b}_{k-1}}} - \frac{\sum_{i=1}^{n} lnt_i}{n}\right)^{-1} \quad (5)$$

В качестве критерия останова выступает относительная погрешность Ɛ:

$$\left|\frac{\hat{b}_k - \hat{b}_{k-1}}{\hat{b}_k}\right| \leq \text{Ɛ} \quad (6)$$

В качестве оценки параметра *b* принимается $\hat{b}=\hat{b}_k$. Оценка параметра a определяется по следующей формуле:

$$\hat{a} = \left(\frac{\sum_{i=1}^{n}(t_i)^{\hat{b}} + \sum_{j=1}^{m}(\tau_j)^{\hat{b}}}{n}\right)^{\frac{1}{\hat{b}}} \quad (7)$$

Для вычисленных оценок параметров проверим достаточное условие максимума логарифма функции правдоподобия (2):

$$n\left(\sum_{i=1}^{n}\left(\frac{t_i}{a}\right)^{b} ln^2\frac{t_i}{a} + \sum_{j=1}^{m}\left(\frac{\tau_j}{a}\right)^{b} ln^2\frac{\tau_j}{a}\right) - 2n\sum_{i=1}^{n} ln\left(\frac{t_i}{a}\right) - \left(\sum_{i=1}^{n} ln\left(\frac{t_i}{a}\right)\right)^2 > 0$$

Реализуем данный алгоритм в системе компьютерной алгебры Maple 17■

```
restart;
n := 10;
```

$$n := 10$$

```
m := 4
```

$$m := 4$$

```
k := m + n + 1
```

$$k := 15$$

```
pth := "D:\\1\\5.txt";
```

$$pth := \text{"D:\1\5.txt"}$$

```
g1 := fopen(pth, READ);
```

$$g1 := 0$$

```
V0 := Vector(1 ..n) :
for i from 1 to n do V0[i] := op(fscanf(g1, "%g1"));end do;
```

$$V0_1 := 49148.$$
$$V0_2 := 56705.$$
$$V0_3 := 23857.$$
$$V0_4 := 31022.$$
$$V0_5 := 99770.$$
$$V0_6 := 37711.$$
$$V0_7 := 10800.$$
$$V0_8 := 11878.$$
$$V0_9 := 13360.$$
$$V0_{10} := 60847.$$

```
V1 := Vector(1 ..m) :
for i from 1 to m do V1[i] := op(fscanf(g1, "%g1"));end do;
```

$$V1_1 := 1.00000\,10^5$$
$$V1_2 := 1.00000\,10^5$$
$$V1_3 := 1.00000\,10^5$$
$$V1_4 := 1.00000\,10^5$$

$$B[1] := \frac{n+1}{\ln\left(\frac{mul(\mathrm{V0}[i], i=1..n)}{\min(\mathrm{V0})}\right)\cdot(0.23\cdot n+3.75)}$$

$$B_1 := 0.01931823142$$

$$B[t] := \left(\frac{add\left((V0[i])^{B[t-1]} \cdot \ln(V0[i]), i = 1..n \right) + add\left(V1[i]^{B[t-1]} \cdot \ln(V1[i]), i = 1..m \right)}{add\left(V0[i]^{B[t-1]}, i = 1..n \right) + add\left(V1[i]^{B[t-1]}, i = 1..m \right)} - \frac{add(\ln(V0[i]), i = 1..n)}{n} \right)^{-1} \textbf{ end do;}$$

$$B_2 := 2.876912424$$

$$B_3 := 0.9164277631$$

$$B_4 := 1.262800264$$

$$B_5 := 1.121970577$$

$$B_6 := 1.169826291$$

$$B_7 := 1.152363125$$

$$B_8 := 1.158581544$$

$$B_9 := 1.156347436$$

$$B_{10} := 1.157147545$$

$$B_{11} := 1.156860684$$

$$B_{12} := 1.156963476$$

$$B_{13} := 1.156926640$$

$$B_{14} := 1.156939838$$

$$B_{15} := 1.156935113$$

$$\textbf{if } \left| \frac{B[t-1] - B[t-2]}{B[t-1]} \right| \le eps \textbf{ then } B[t-1] \textbf{ end if}$$

$$1.156935113$$

$$b := evalf(B[t-1], 3)$$

$$b := 1.16$$

$$a := evalf\left(\left(\frac{add(V0[i], i = 1..n) + add(V1[i], i = 1..m)}{n} \right)^{\frac{1}{b}}, 3 \right)$$

$$a := 16800.$$

$$n \cdot \left(add\left(\left(\frac{V0[i]}{a} \right)^b \cdot \ln^2\left(\frac{V0[i]}{a} \right), i = 1..n \right) + add\left(\left(\frac{V1[i]}{a} \right)^b \cdot \ln^2\left(\frac{V1[i]}{a} \right), i = 1..m \right) \right) - 2 \cdot n \cdot add\left(\ln\left(\frac{V0[i]}{a} \right), i = 1..n \right) - \left(add\left(\ln\left(\frac{V0[i]}{a} \right), i = 1..n \right) \right)^2$$

$$1301.835043$$

$$f := \frac{b}{a} \cdot \left(\frac{h}{a} \right)^{b-1} \cdot e^{\left(\frac{h}{a} \right)^b}$$

$$f := 0.00001455791645\, h^{0.16}\, e^{0.00001254992797\, h^{1.16}}$$

Список литературы

1. Абрамович М.С., Мицкевич М.Н., Пыжик Н.Н. Алгоритмическое и программное обеспечение статистического оценивания показателей надежности автотранспортных средств по цензурированным выборкам [Электронный ресурс] /2010. – Режим доступа: http://apmi.bsu.by (дата обращения: 01.03.2016).
2. Лемешко Б.Ю. Об оценивании параметров распределений и проверке гипотез по цензурированным выборкам [Текст] // Методы менеджмента качества. – 2001. – № 4. – С. 32-38.

ДОЛОЙ АПОКАЛИПСИС. МЫСЛЬ СОЛНЕЧНОЙ СИСТЕМЫ БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ

Тишина Ольга Сергеевна
бывший ведущий инженер-конструктор, строитель
Куйбышевский нефтеперерабатывающий завод. Роснефть

Аннотация. *В статье приведена гипотеза о том, как древние мегалитические постройки на Земле улавливают сигналы космических катастроф (в частности) и, в результате сжатия времени, воспроизводят их на нашей планете. Дан совет о том, что надо сделать, чтобы этого не происходило. Высказано предназначение Мысли солнечной системы (землян) во вселенной.*

Ключевые слова и фразы: древние мегалитические сооружения, пирамида Хеопса, технологии сжатия времени, апокалипсис, звёздные системы, чёрные дыры в космосе, туманность Андромеды.

> «Теория о том, что тысячелетия назад, на нашей планете существовала единая мегалитическая цивилизация, имеет под собой очень серьёзное основание… Исходя из этой теории, резонно предположить, что древнейшие архитектурные объекты создавались одними и теми же зодчими, по единому проекту и, вполне возможно, что между ними существуют иные, пока не обнаруженные связи …» - Юрий Соломонов (российский учёный, конструктор ракетной техники военного назначения). [4]

Мы (земляне) не утратили древние технологии, мы от них сознательно отошли. Потому что поняли – это путь вспять всем законам материального (расширяющегося) мира и закона развития Мысли. [3] И чтобы не навредить материальному миру, древним Руссам надо было забыть знания «сжатия» Мысли и они стали много потреблять спиртных напитков.

В рамках идеального мира Мысль, стремясь к совершенству, поэтапно создаёт материальный мир, при этом, она «пульсирует». На этом этапе основой является «сжатие» Мысли, а «расширение» следует за ним как дополнительный процесс. Далее, в рамках материального мира, Мысль, продолжая развитие, стремится перейти опять в идеальное состояние, но на более высокий уровень. Она по-прежнему пульсирует (совершает вдох и выдох), но основой здесь уже является расширение Мысли, а сжатие – это дополнительный процесс. [3]

Теперь посмотрим, что происходит в древних мегалитических сооружениях на примере пирамид (в частности пирамиде Хеопса, как наиболее изученной). Сейчас устоялось мнение, что «основное назначение этих сооружений – это трансляция информации через землю, воздух и воду на значительные расстояния». [2] «После запуска генератора пирамида вибрирует с частотой 12.25Гц» [2] (т. е. инфразвук). А внутри пирамиды, мы наблюдаем явления, характерные для «сжатия» Мысли (или времени) [3]. Высокая температура окружающей среды в пирамиде переходит во влажность (т.е. «огонь переходит в воду» [3] – это третий этап создания материального мира). А влажность – в твёрдый осадок на внутренних поверхностях пирамиды (т.е. «вода переходит в твердь» [3] – это четвёртый этап создания материального мира). Здесь мы наблюдаем некую связь инфразвука и «сжатия» Мысли. Так какую же информацию транслирует пирамида «на значительные расстояния»? Информацию «сжатия» Мысли (времени). А это означает, что не древние сооружения стоят в точках глобальной энергетической сети Земли [4], а Земля опутана сетью сжатия времени из древних мегалитических сооружений и подземных тоннелей[7] с отполированными стенами для идеальной пропускной способности инфразвука. Но сама Земля испускает расширяющееся время (Мысль) [3]. Для чего же понадобилось древним «богам» (в кавычках) создавать кристалл сжатия времени вокруг Земли? Ответ ОДИН – чтобы вывести нашу планету (или планету Марс[6]) в свою звёздную систему. Поэтому и не оставлено никакой документации на строительство пирамид или объяснений об их предназначении. [1]

Комплекс в Гизе (а ещё раньше в Теотиуакане, а ещё раньше – не буду гадать где) является пунктом управления полётом Земли в космосе вне Солнечной системы. Для, этого-то и нужна высо-

чайшая точность всех звеньев комплекса и их взаимосвязанность. (Спасибо Жаку Гримо за эти сведения). Для, этого-то и нужны точные календари и высочайшие знания в астрономии.

Этим «богам» нужна планета для жизни в их звёздной системе – в этом их «тайный код». Потому что планеты в их звёздной системе перешли из материального мира в идеальное состояние – по закону развития материальной Мысли. [3] А эти «боги» не могут перейти в идеальное состояние, тем более на высший уровень. Они не развивались в области расширения Мысли.

«Пятое солнце» - это пятый цикл предварения равноденствия им приходилось жить на нашей планете (которую они стали считать своей) под Солнцем (чуждым для них) оттого что им не удавалось вывести нашу планету в свою звёздную систему.

Как всё происходило? Как только солнечная система, проходя по зодиакальному пути, приближалась на кратчайшее расстояние от звёздной системы, возжелавшей Землю (или Марс). Комплекс управления полётом (в Гизе, например), получив микросигнал из космоса (вогнутые грани пирамиды создают наибольшую чувствительность мембране, покрывающей пирамиду в древности), преобразовывал его в инфразвук. С помощью тоннелей и других мегалитических объектов для усиления затухающего сигнала, распространял его вокруг Земли, который наиболее сильно концентрировался в двух точках планеты (скорее всего, в пирамиде Кайлас и пирамиде в Бермудском треугольнике) с тем, чтобы планета совершила «кувырок» по типу «гайки Джанибекова» и сошла с орбиты. Для этого и заложены в структуру пирамиды Хеопса скорость вращения Земли вокруг своей оси. И для этого нужны массивные сооружения, рассчитанные на нагрузки выше сейсмических нагрузок. [1] А это и есть **«огненный апокалипсис»** для землян. О чём упоминали все древние тексты: «пятое солнце закончится и начнутся ужасные землетрясения, когда **боги захотят этого**. Это не зависит от поведения людей. Это просто **цикл жизни объявленный и управляемый богами».** [1]

Далее Земля (или Марс) должна была лететь в чужую звёздную систему со скоростью света, заложенной в структуре пирамиды[1]. И по траектории, заложенной в расположении основных мегалитических объектов с определённым отношением расстояний между ними. [1] Сами «боги» не исчезали бесследно. Они улетали на своих аппаратах прежде, чем полетит Земля. (Апокалипсис не для них). Система управления полётом отработана, возможно, до автоматического действия или полуавтоматического (тогда слюдяные камеры служили убежищем для управляющих полётом).

Но солнечная система - сбалансированная организация (это её закон, открытый академиком Кириллом Бутусовым) [6]. Поэтому, как только планета начинала уходить с орбиты, то из главного пояса астероидов (скорее всего) или из пояса Койпера ей навстречу устремлялись метеориты. Сталкиваясь с Землёй (или Марсом) они останавливали планету, но менялся угол наклона её и орбита.

Эпоха бесконечных войн на Земле нашла отражение в мифологии всех древних народов. Цикличность катастроф в 10-12 тысяч лет (а не 26тыс. лет как в цикле предварения равноденствия) говорит о том, что различные «высокоразвитые цивилизации» хотели повернуть Землю на свой, близкий к 30 градусам угол. Цивилизации различные, но цель у них одна, поэтому «между различными монументальными сооружениями так много общего». [4] Поэтому линия вокруг Земли, на которой расположены основные мегалитические объекты, под углом в 30 градусов к экватору имеет ширину в 100км [1]. Поэтому наблюдаются неточности в построении СДМС (системе древних мегалитических сооружений) [4]. Нужно построить свою систему для разных времён, а значит и для разных цивилизаций (таких систем должно быть больше пяти, по количеству катастроф на Земле). Чем старше сооружения, тем больше неточность в их ориентации на современный северный полюс. Для построения СДМС нужно выбирать объекты с одинаковой неточностью.

Когда сеть наземных и подземных каналов стала катастрофически густой на нашей планете, истинно развитая цивилизация ввела в Солнечную систему (после последней катастрофы) планету Антиземля на орбиту близкую к земной орбите, возможно. Академик Кирилл Бутусов вычислил её и назвал Глория. Таким образом, положение Земли в солнечной системе стало контролироваться. Возможно поэтому «высокоразвитые» инопланетяне запросили убежища у нас под Землёй в обмен на свои «высокоразвитые технологии» [8], основанные на сжатии времени. Возможно, чёрные дыры различной величины, наблюдаемые в космосе, есть результат испытания этих технологий или их ошибок.

А система, выстроенная ими на нашей планете давностью нескольких тысячелетий, продолжает принимать сигналы космических или земных потоков, преобразовывать их в инфразвук и распространять по подземным и наземным каналам Земли, создавая поле сжатия времени (мысли) в нашем трёхмерном пространстве. Тем самым, притягивая, нижние уровни четвёртого измерения, из которого мы наблюдаем различных развитых существ у нас на Земле, а не из полой Земли [7]. Или мы наблюдаем на нашей планете отрезки времени из прошлой жизни.

Любые сигналы, которые засекаются якобы из глубины Земли [7], на самом деле проходят по подземным тоннелям, куда оно поступают из космоса посредством пирамид.

Система древних мегалитических сооружений улавливает также сигналы космических катастроф и воспроизводит их на Земле. Например, извержения вулканов на спутнике Юпитера - Ио.

«Исследователи утверждают, причиной разрушительных извержений на нашей планете могут стать космические вулканы. … Подтолкнул учёных к этому выводу результат наблюдения за Ио – спутнике планеты Юпитера…»[5]

Также СДМС влияет и на магнитное поле Земли. Жак Гримо установил такую связь. Если провести линию от острова Пасхи до Гизы и, если бы, эта линия была линией экватора, то северный полюс находился бы в точке, которая сейчас является центром колебания современного магнитного полюса Земли. И если построить треугольник с вершинами в этой точке, в Гизе и на острове Пасхи, то его пропорции будут равны пропорции пирамиды Хеопса [1]. Значит, постоянно меняющееся положение магнитных полюсов Земли [9] зависит от того, какой воздушный поток уловят резонаторы в Гизе или других древних мегалитических сооружениях.

Что же мы можем и непременно должны сделать, и как можно быстрее, чтобы обезопасить себя от всевозможных катастроф и апокалипсисов?

Необходимо повредить систему СДМС:

1. разрушить все резонаторы (саркофаги) где бы они не находились и какой бы не были величины.

2. Разобрать верх пирамид до такого уровня, когда внутри них пропадёт влажность.

3. Помешать низкочастотным волнам проходить по подземным тоннелям «полосковыми линиями задержки». [2]

Эти работы продолжать до тех пор, пока не восстановится магнитной поле Земли [9].

Полагаю, что странные и пугающие звуки и шумы, зафиксированные по всему миру [4], есть результат завихрения низкочастотных волн от пирамид и магнитного поля Земли.

А в будущем, чтобы нам не оказаться в ситуации этих «богов», не развивать технологии сжатия времени (мысли), в частности, всевозможное оружие. Жизнь людей, прерванная искусственно, останавливает развитие Мысли солнечной системы, так как при последующей материализации [3] землян (пока что не богов) развитие их мысли начинается с предыдущей материализации. Так Мысль солнечной системы не разовьётся для свершения своего предназначения во вселенной. Возможно, задача Мысли солнечной системы состоит в том, что бы помочь «высокоразвитым цивилизациям» выйти из их тупика, в котором они оказались, отступив от закона развития материального мира, а застряли на законах идеального мира, поэтому и называют себя богами.

Благодаря наблюдениям космического телескопа «Хаббл» астрономы обнаружили кольцо молодых горячих звёзд, которые обращаются вокруг сверхмассивной чёрной дыры в центре туманности Андромеды (хоть там их в принципе быть не должно…). [10] Но они есть! И, скорее всего, это происходит в результате расширения Мысли чёрной дыры, а значит, и самой галактики. В связи с этим можно предположить, что кажущееся движение этой галактики по направлению к солнечной системе есть расширение этой галактики равномерно во все стороны. Также должно идти расширение и нашей галактики раз, по некоторым признакам, наша галактика также имеет в своём центре кольцо молодых горячих звёзд [10]. Значит, галактики, расширяясь, займут всё межгалактическое пространство. Но в одно целое они не сольются (так как в материальном мире время идёт на расширение). При условии: если множество других чёрных дыр в космосе вывести из состояния сжатия, чтобы они не собрались в большие галактики. А это уже задача Мысли солнечной системы, поставленной перед нами нашим создателем, к которой нам постепенно надо подойти, соблюдая закон развития Мысли. [3] Иначе, Мысль солнечной системы превратится в засохшую ветвь Дерева Глобальной Мысли.

P.S. **Выражаю своё восхищение и благодарность** Жаку Гримо и Яшкардину Владимиру Леонидовичу за их исследования пирамиды Хеопса, в лице Соломонова Юрия Семёновича, всем создателям проекта «Вперёд в прошлое», в лице Андрея Склярова, всем создателям «Лаборатории альтернативной истории» а также всем исследователям, путешественникам и учёным, занимающихся изучением древних мегалитических сооружений■

Список литературы

1. Гримо Ж. Откровения пирамид. 2010. Франция.
2. Инновации и инвестиции. Научно-аналитический журнал. №3 2013, с.155-161, «Инфразвуковой широковещательный интерфейс SCIROCCO». Яшкардин В.Л.
3. Научная перспектива. Научно-аналитический журнал. №8 2013, с.53-57, « Закон развития мысли». Тишина О.С.
4. Проект: Вперёд в прошлое. Объективная история человечества. Geolines. Ru
5. Рубрика: Гипотезы, Тайны космоса. Спутник Юпитера Ио.2011. tainy.net
6. Документальный фильм. Марс родина богов, 2015. You Tube
7. Документальный фильм. Странное дело. Тоннели под землёй между континентами, 11.03.2015. You Tube
8. Документальный фильм. Странное дело 52. Цифровой апокалипсис. Секреты вселенной, 20.02.2013. You Tube
9. Документальный фильм. Странное дело. Чёрные вершины земли, 19.01.2013. You Tube
10. Элементы - новости науки. В центре туманности Андромеды обнаружено загадочное кольцо юных звёзд. 22.09.2005. Elementy.ru

ОРГАНИЧЕСКИЕ НАПОЛНИТЕЛИ ПРИ КОМПОСТИРОВАНИИ

Исраилов Руслан Васильевич
Хопёрский Владимир Сергеевич
Щукин Сергей Анатольевич
Абрамова Екатерина Ярославовна
Студенты
ЮРГПУ(НПИ) имени М.И. Платова

Аннотация. *Рассматриваются органические добавки, применяемые при компостировании осадков сточных вод. Выбраны наиболее часто применяемые наполнители. Проведён расчёт наиболее подходящих доз, и подобранны оптимальные условия компостирования. Для расчёта приняты усреднённые показатели химического состава осадков сточных вод и применяемых добавок. На основе полученных результатов сделан вывод о целесообразности применения компоста для оздоровления земель и его удобрительных свойствах.*

Ключевые слова: *осадки сточных вод, обработка осадков, компостирование, утилизация осадков.*

Осадок является продуктом очистки сточных вод, однако ему уделяется меньше внимания чем процессу очистки, что, несомненно, не правильно, так как если неправильно выстроить систему обработки осадка, то это может привести к необратимым последствиям для экологии.

Практически все возбудители болезней человека (бактерии, вирусы и яйца гельминтов) присутствуют в сточной воде и, следовательно, находятся в осадках. По данным многочисленных исследований 1 мл городских сточных вод содержит более 1 млрд различных бактерий (прототрофов, метатрофов и паратрофов). В связи с тем, что основные загрязнения сточных вод выпадают в осадок, количество бактерий в осадке в единице объёма значительно выше указанного значения.

Перспективным направлением утилизации осадков является компостирование - биотермический процесс разложения органических веществ осадков, осуществимый под действием аэробных микроорганизмов с целью стабилизации, обеззараживания и подготовки осадков к утилизации в качестве удобрения.

Разложение органического вещества характеризуется следующими уравнениями

$$C_6H_{12}O_6 + 6O_2 \rightarrow 6CO_2 + 6H_2O \quad (1)$$

$$C_{10}H_{19}O_3N + 12{,}5O_2 \rightarrow 10CO_2 + 8H_2O + NH_3 \quad (2)$$

и сопровождается выделением энергии.

Для создания пористой структуры осадка, достижения пористой структуры осадка, достижения требуемой влажности и необходимого соотношения углерода и азота, обеспечивающих проведение биотермического процесса в аэробных условиях, осадок смешивают с наполнителем. [1,с 482]

В качестве разрыхляющей и влагопоглощающей добавки используют органические отходы разного происхождения.

Фермерские
1. Навоз КРС ✓
2. Навоз свиной ✓
3. Навоз лошадиный ✓
4. Помет птиц ✓
5. Помет кроличий,
6. Козий и овечий ✓
7. Растительные отходы ✓

Промышленные и муниципальные
1. Пивная дробина ✓
2. Овощные и фруктовые отходы ✓
3. Пищевые отходы ✓
4. Листья и трава ✓
5. Бумага и картон ✓
6. Органическая часть ТБО ✓

На практике чаще всего используют растительные отходы с малой зольностью, это даёт возможность вносить малое количество наполнителя, но полученный компост обладает малыми концентрациями химических элементов.

В РФ сельскохозяйственные организации и крестьянские фермерские хозяйства ежегодно образуют 166 млн.тонн полужидкого навоза влажностью 85-87% и 25 млн.тонн жидкого навоза, что представляет реальную экологическую проблему и имеет вполне обоснованные причины [2, с 129].

Для получения более насыщенного химическими элементами компоста, предлагаю полностью заменить растительную добавку на свиной навоз или вместе с растительной добавкой вносить навоз КРС.

Химический состав исходных компонентов представлен в таблице 1.

Табл1. *Химический состав компонентов, % на сухую массу.*

Компонент	Зола	C	N	P_2O_5	K_2O
Стабилизированный осадок	25	37,5	1	5,4	1,8-2,8
Свиной навоз (подсушенный)	20	40	2,5	1,8	0,8
Навоз КРС (подсушенный)	13	43,5	2,0	0,8	2,2
Стебли пшеницы	4,86	47,57	0,45	0,2	0,1

Состав №1

Рассчитываем содержание углерода и азота в смеси, принимая к расчёту смесь: 4 объёмов осадка к 1 объёму свиного навоза.

$$C_{в_1} = \frac{4 \cdot 85 + 1 \cdot 65}{5} = 81\ \% \quad (3)$$

$$C_{c_1} = \frac{4 \cdot 37{,}5 + 1 \cdot 40}{5} = 38\ \% \quad (4)$$

$$C_{N_1} = \frac{4 \cdot 1 + 1 \cdot 2.5}{5} = 1.3\ \% \quad (5)$$

Процесс компостирования эффективно идёт при влажности осадков, не превышающей 60-80%, и оптимальном соотношении углерода к азоту C:N = 29:1. [1,с 482]

Полученная смесь имеет соотношение C/N = 29/1. Влажность несколько превышает требуемую, но при первичном нагреве смеси влажность уменьшается на 1-3%.

Так же в полученной смеси содержаться следующие элементы:

$$C_{(P_2O_5)_1} = \frac{4 \cdot 5.4 + 1 \cdot 1.8}{5} = 4.68\ \% \quad (6)$$

$$C_{(K_2O)_1} = \frac{4 \cdot 1.8 + 1 \cdot 0.8}{5} = 1.6\ \% \quad (7)$$

В процессе разложения количество органических веществ сокращается по углероду на 30-40% по азоту на 25-30%, ($C_{c_1} = 13{,}3\%$, $C_{N_1} = 0{,}36\%$) и имеет влажность 40-50%

Состав №2

Рассчитываем содержание углерода и азота в смеси, принимая к расчёту смесь: 3 объёмов осадка к 3 объёму навоза КРС и к 1 объёму стеблей пшеницы.

$$C_{в_2} = \frac{3 \cdot 85 + 3 \cdot 68 + 1 \cdot 55}{7} = 73{,}33\ \% \quad (3)$$

$$C_{c_2} = \frac{3 \cdot 40 + 3 \cdot 43{,}5 + 1 \cdot 47{,}57}{7} = 42{,}58\ \% \quad 4)$$

$$C_{N_2} = \frac{3 \cdot 1 + 3 \cdot 2{,}0 + 1 \cdot 0{,}45}{7} = 1.35\ \% \quad (5)$$

Полученная смесь имеет соотношение C/N = 31,5/1. Влажность соответствует требуемой, и после нагрева всё ещё будет соответствовать.

Так же в полученной смеси содержаться следующие элементы:

$$C_{(P_2O_5)_2} = \frac{3 \cdot 5{,}4 + 3 \cdot 0{,}8 + 1 \cdot 0{,}2}{7} = 2{,}69\ \% \quad (6)$$

$$C_{(K_2O)_2} = \frac{3 \cdot 1{,}8 + 3 \cdot 2{,}2 + 1 \cdot 0{,}1}{7} = 1.73\% \quad (7)$$

В процессе разложения количество органических веществ сокращается по углероду на 30-40% по азоту на 25-30%, ($C_{c_1} = 14.9\%$, $C_{N_1} = 0{,}37\%$) и имеет влажность 40-50%

Получены следующие показатели

Табл2. *Химические показатели составов после компостирования, % на сухую массу.*

Составы	В.%	C	N	P_2O_5	K_2O
Состав №1	40-50	13,3	0,36	4,68	1,6
Состав №2	40-50	14,9	0,37	2,69	1,73

Из таблицы 2 видно, что оба состава удовлетворяют по удобрительным свойствам. При этом полученный компост имеет высокое содержание фосфора и калия, чего нельзя добиться, используя растительные наполнители.

Использовать такого вида компост можно не только как удобрение, но и для оздоровления земель загубленных минеральными удобрениями, предварительно внеся в компост дождевых червей 1000 особей на кубический метр.

Процесс компостирования может быть ускорен при осуществления контроля не только за соотношением углерода и азота, но и за влажностью, температурой, уровнем кислорода, размером частиц, pH.

pH является наиболее важным. Как правило, pH осадков сточных вод достигает 5,5–6,0, такой pH показывает что процесс вступил в лаг-фазу.

Уровень pH определяется активностью кислотообразующих бактерий, которые разлагают сложные углеродсодержащие субстраты до более простых органических кислот.

Компостирование представляет собой аэробный процесс. В переводе с греческого *aero* означает воздух, а *bios* – жизнь. Микробы используют кислород чаще других окисляющих агентов, поскольку с его участием реакции протекают в 19 раз энергичнее. Концентрацию кислорода требуется поддерживать в пределах 16 – 18,5%. В начале концентрация кислорода в порах составляет 15-20%. В процессе компостирования концентрация кислорода снижается, а углекислого газа – возрастает.

Температура служит хорошим индикатором начало или конца той или иной стадии компостирования.: мезофильной, термофильной, остывание, созревание.

Вывод: при использовании в качестве наполнителя свиного навоза и навоза КРС, а также поддержания оптимальных условий, можно получить компост с требуемыми химическими показателями, в представленном варианте получен компост с высоким содержанием азота и фосфора. Такой компост составит конкуренцию минеральным удобрениям, так как элементы в нём лучше усваивается растениями. Так же утилизация свиного навоза является крупной проблемой, из за большого содержания азота, но после компостирования часть азота улетучивается в виде NO_2. Оставшейся же азот находится в органических соединениях усваиваемых растениями без вреда их структуре■

Список литературы

1. Яковлев С.В. Водоотведение и очистка сточных вод/Учебник для вузов:-М.:АСВ, 2004-704с.

2. Миронов В.В. Технологии и технические средства интенсификации производства органических удобрений на фермах крупного рогатого скота: дисс... докт. техн. наук. Мичуринск - Наукоград, 2010. - 481 с.

ИЗДАНИЕ МОНОГРАФИИ (учебного пособия, брошюры, книги)

Если Вы собираетесь выпустить монографию, издать учебное пособие, то наше Издательство готово оказать полный спектр услуг в данном направлении

Услуги по публикации научно-методической литературы:
- орфографическая, стилистическая корректировка текста («вычитка» текста);
- разработка и согласование с автором макета обложки;
- регистрация номера ISBN, присвоение кодов УДК, ББК;
- печать монографии на высококачественном полиграфическом оборудовании (цифровая печать);
- рассылка обязательных экземпляров монографии;
- доставка тиража автору и/или рассылка по согласованному списку.

Аналогичные услуги оказываются по изданию учебных пособий, брошюр, книг.

Все работы (без учета времени доставки тиража) осуществляются в течение 20 календарных дней.

Справки по тел. (347) 298-33-06, post@nauchoboz.ru.

Уважаемые читатели!

Если Вас заинтересовала какая-то публикация, близкая Вам по теме исследования, и Вы хотели бы пообщаться с автором статьи, просим обращаться в редакцию журнала, мы обязательно переправим Ваше сообщение автору.

Также приглашаем Вас к опубликованию своих научных статей на страницах других изданий - журналов «Научная перспектива» и «Научный обозреватель».

Наши полные контакты Вы можете найти на сайте журнала в сети Интернет по адресу www.gnpi.ru Или же обращайтесь к нам по электронной почте mail@gnpi.ru

С уважением, редакция «Журнала научных и прикладных исследований».

Издательство «Инфинити».
Свидетельство о государственной регистрации ПИ №ФС 77-38591.
Отпечатано в типографии «Принтекс». Тираж 500 экз.
Цена свободная.