

Москва, 2017

Международная научная
конференция теоретических и
прикладных разработок

НАУЧНЫЕ РАЗРАБОТКИ: ЕВРАЗИЙСКИЙ РЕГИОН

2017

МОНОГРАФИЯ

Коллектив авторов

Международная научно-практическая конференция
«Научные разработки: евразийский регион»

Монография

Москва, 2017

УДК 330
ББК 65
С56

Научные разработки: евразийский регион: материалы
Международной научной конференции (г. Москва, 29 мая 2017
г.). Часть 1. / отв. ред. Д.Р. Хисматуллин. – Москва: Издательство
Инфинити, 2017. – 168 с.

У67

ISBN 978-5-905695-39-1

Сборник материалов включает в себя доклады российских и зарубежных участников, предметом обсуждения которых стали научные тенденции развития, новые научные и прикладные решения в различных областях науки.

Предназначено для научных работников, преподавателей, студентов и аспирантов вузов, государственных и муниципальных служащих.

УДК 330
ББК 65

ISBN 978-5-905695-39-1

© Издательство Инфинити, 2017

© Коллектив авторов, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ <i>Решетникова Мария Игоревна</i>	7
ОБЗОР НАРУШЕНИЙ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПРОВЕРОК СОБЛЮДЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ О КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ В СФЕРЕ ЗАКУПОК В ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ОРГАНАХ И ПОДВЕДОМСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ФНС РОССИИ <i>Гринкас Екатерина Александровна</i>	11
МОЛОДЕЖНАЯ БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ <i>Барашкова Надежда Алексеевна</i>	16
ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ РОССИИ <i>Красилок Никита Юрьевич, Бирюков Евгений Сергеевич</i>	22
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАСХОДОВ НА ПЕРСОНАЛ ОРГАНИЗАЦИИ В ФОРМАТЕ ГИБКОГО БЮДЖЕТА <i>Астапова Виктория Вячеславовна, Кремс Инна Андреевна</i>	26
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ БИЗНЕС-АНАЛИЗА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ КРУПНЫМИ НЕФИНАНСОВЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ <i>Ильясов Тимур Раисович</i>	30
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН <i>Саунюрос Ольга Александровна, Семенова Людмила Валерьевна</i>	36
ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДОВ И СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ <i>Еськова Валерия Алексеевна</i>	43
ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ <i>Хомич Денис Александрович, Тюльменков Герман Юрьевич</i>	52
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ <i>Андропова Ирина Алексеевна, Торопова Ирина Семеновна</i>	56
ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ <i>Шалаев Илья Андреевич, Перелыгина Ангелина Олеговна, Марыченкова Надежда Витальевна</i>	62
ТЕХНОЛОГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ PHILIP MORRIS INTERNATIONAL НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ <i>Аннабердыев Павел</i>	69
АНАЛИЗ И СРАВНЕНИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КОМПАНИЯХ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ <i>Белкин Игорь Олегович</i>	75
ОПТИМИЗАЦИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ЭКСПЛУАТАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ <i>Васильев Александр Николаевич, Мордовченков Николай Васильевич</i>	81
МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА: ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ <i>Антипова Екатерина Сергеевна, Кострова Юлия Борисовна</i>	85

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ КВАЛИФИКАЦИИ ПРЕДНАМЕРЕННОГО БАНКРОТСТВА
Григиченков Александр Андреевич.....89

ВОПРОСЫ МЕДИАЦИИ: УЧАСТИЕ НОТАРИУСА В ПЕРЕГОВОРАХ МЕЖДУ
СТОРОНАМИ СДЕЛКИ
Стукалова Дарья Дмитриевна.....92

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ И ОГРАНИЧЕНИЯ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ
ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ОТ СМЕЖНЫХ СОСТАВОВ ПРЕСТУПЛЕНИЙ
Сомкина Юлия Сергеевна.....98

К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ТРУДОУСТРОЙСТВА ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Югай Лолита Ивановна.....103

О ПРАВОВЫХ ПОЗИЦИЯХ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА РФ
Петина Мария Максимовна.....110

ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ АТОМНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН
Лизикова Марина Сергеевна.....113

КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ВЫЯВЛЕНИЯ И РАЗОБЛАЧЕНИЯ
САМООГОВОРА
Тонконогова Анна Ивановна.....119

ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРА ФАКТОРИНГА
Коваленко Максим Олегович.....122

К ВОПРОСУ О ПРАВОВОМ ПОЛОЖЕНИИ СААМОВ В КОРОЛЕВСТВЕ НОРВЕГИЯ
Голованов Михаил Олегович, Киселева Снежана Владимировна.....126

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАЩИТЫ ПРАВ И ЗАКОННЫХ ИНТЕРЕСОВ
НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ
Вах Артем Сергеевич.....133

ОСПАРИВАНИЕ АКТОВ И ДЕЙСТВИЙ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ И ИХ
ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ
Вах Артем Сергеевич.....137

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ

К ВОПРОСУ О СОЦИОЛОГИЧЕСКОМ ИССЛЕДОВАНИИ ГОРОДА (ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ
АСПЕКТЫ)
Мухамбеткалиева Гульайм Махамбетовна.....141

ЦИФРОВАЯ ДИПЛОМАТИЯ - ПРИОРИТЕТНЫЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ
МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ
Якубов Максадхан Султаниязович, Мухтаров Фаррух Мухаммаджонович.....146

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

ЯЗЫК ВРАЖДЫ В РОССИЙСКИХ СМИ
Бабеева Райганат Гаджинасруллаевна.....153

СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СУБСТАНТИВОВ *ВОНЬ* / *PUANTEUR* / *ҺАҘЫК ЕС*
В РУССКОМ, ФРАНЦУЗСКОМ И БАШКИРСКОМ ЯЗЫКАХ
Брылева Роза Филаритовна.....158

ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ

ОБЩЕСТВО КАК РЕЗУЛЬТАТ ЭУСОЦИАЛЬНОСТИ. ДОКТРИНА Э. УИЛСОНА
Кудря Евгений Рифович, Гиниятуллин Марсель Айратович.....162

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ

Решетникова Мария Игоревна

Научный руководитель – Пикалин Юрий Анатольевич

*Уральский государственный университет путей сообщения,
г. Екатеринбург*

В современных условиях направленность деятельности любой фирмы стала более разносторонней и сложной в виду огромного разнообразия товаров и желаний покупателя. В рыночной экономике выживают, как известно, те фирмы, чья продукция, работы, услуги находят сбыт. Необходимость оперативного реагирования на конъюнктуру рынка и быстро меняющуюся экономическую ситуацию требует перестройки внутренней микроэкономики предприятия, постановки управленческого учета, оптимизации процессов управления.

В условиях рыночных отношений обеспечить современному предприятию эффективное функционирование и конкурентные преимущества может только эффективная система управления его экономической деятельностью.

Сегодня предприятие само должно определять и прогнозировать параметры внешней среды, ассортимент продукции и услуг, цены, поставщиков, рынки сбыта и многое другое, уметь быстро, а главное правильно реагировать на любые изменения во внешней и внутренней среде, и в соответствии с ними корректировать свою деятельность. А это означает, что руководство предприятия всегда должно искать новые оригинальные ходы в управлении.

Важнейшим направлением такой «самореорганизации» выступает становление практики стратегического управления предприятием. Значимость практики стратегического управления определяется, прежде всего, тем, что обычные методы повышения производительности и конкурентоспособности - рационализация и автоматизация производственных процессов - часто уже не приводят к качественным улучшениям, которые требуются предприятиям

для динамичного развития в рыночной среде.

Для дальнейшего повышения эффективности использования всех видов экономических ресурсов развития предприятий обязательным становится формирование хозяйствующими субъектами системы стратегического управления, адекватной рыночным механизмам и раскрывающей перед субъектами рынка более широкие возможности для выбора правильных, разносторонне мотивированных решений по всем направлениям деятельности. Выбор стратегии управления предприятиями в наши дни можно считать жизненно важным как для самих хозяйствующих субъектов, так и для территориальных образований (регионального, муниципального уровня), в рамках которых они функционируют. Стратегическое управление предприятиями невозможно без учета внешней среды и ее изменений, в связи с чем предприятиям необходимо не только прогнозировать состояние рынков, но и учитывать стратегию социально-экономического развития региона, «встраиваться» в нее и оказывать влияние на ее реализацию. Эти проблемы были и остаются предметом исследования многих ведущих зарубежных и российских ученых.

Формулировка стратегии и её чёткий инструментарий являются ядром управления и важным признаком хорошего менеджмента компании. В инструментарий входят стратегическое планирование и стратегический анализ. Понятие стратегического планирования многими учеными трактуется по-разному. Ниже приведено несколько мнений относительно определения стратегического планирования.

А. И. Ильин (русский философ, писатель и публицист) считает, что стратегическое планирование является «..инструментом, с помощью которого формируется система целей функционирования предприятия и объединяются усилия всего коллектива по ее достижению». В этом определении обозначено предназначение стратегического планирования (да и стратегического менеджмента в целом), а не его сущность.

По мнению Л. Е. Боровского (заведующий кафедры экономики и управления Тульского государственного педагогического университет им. Л.Н. Толстого), стратегическое планирование «..представляет собой комплекс решений и действий по разработке стратегии, необходимых для достижения целей организации, предприятия». Эта формулировка ставит знак равенства между планированием и разработкой стратегии, что нельзя считать корректным, т. к. план более широкое понятие, чем стратегия, поскольку включает и выработку стратегии, и программу мер по ее реализации на определенный период.

Проанализировав мнения, мы можем сделать вывод, что главное в стратегическом планировании - это его принципиальная направленность не внутрь

организации, а вовне. Например, отличие стратегического планирования от перспективного заключается в направленности его формирования от будущего к настоящему, в то время как в основе существовавшей схемы долгосрочного планирования была экстраполяция (перенесение) на будущее закономерностей функционирования и развития, сложившихся в прошлом.

В системе планирования стратегическому планированию принадлежит ведущая роль. Оно является важнейшим элементом системы управления в крупных корпорациях.

Одной из первых моделей стратегического планирования принято считать модель «роста-доли», больше известную как модель BCG (аббревиатура названия консультационной организации Boston Consulting Group).

Следующими моделями после модели «роста-доли» являются наиболее известные GE/McKinsey и ADL/LC.

Основные принципы стратегического планирования заключаются в следующем:

- устремленность в долгосрочную (на 10-15 и более лет) и среднесрочную (до 3-5 лет) перспективы деятельности организации;
- ориентация на решение ключевых целей и задач, от достижения которых зависит прогресс в развитии организации;
- органическая увязка намеченных целей с объемом и структурой наличных и перспективных ресурсов;
- учет воздействия на деятельность организации многочисленных внешних факторов, оказывающих как позитивное, так и негативное влияние (инфляция, налоги, конкуренция и т.п.);
- адаптивность системы, т. е. способность предвидеть изменения внутренней и внешней среды и приспособить к ним процесс функционирования организации.

Главным этапом при постановке долгосрочных целей и выработке эффективной стратегии является стратегический анализ, что должно дать реальную оценку собственных ресурсов и возможностей, применительно к состоянию (и потребностям) внешней среды, в которой работает компания. На основе этого анализа и должен происходить рациональный выбор стратегий из возможного множества вариантов.

Стратегический анализ внешней и внутренней среды предприятия уделяет особое внимание двум группам факторов: во-первых, условиям в отрасли и конкуренции; во-вторых, конкурентоспособности, положению на рынке, сильным и слабым сторонам компании. Поэтому, как основной инструмент регулярного стратегического управления, предлагается выбрать матрицу «качественного» стратегического анализа (SWOT).

SWOT-анализ — это промежуточное звено между формулированием ви-

дения, миссии и долгосрочного курса вашей компании и определением ее целей и задач. SWOT-анализ является наиболее простым (с точки зрения восприятия результатов) и самым распространенным инструментом стратегического анализ. Основная идея стратегического SWOT-анализа заключается в том, что при разработке стратегии нужно учитывать основные факторы, влияющие на бизнес компании.

Система стратегического управления при ее достаточной проработанности и развитии дает возможность оперативно реагировать на положительные и отрицательные изменения как в деятельности организации, так и в изменении внешней среды организации.

В заключении хотелось бы отметить, что важно не только внедрить, а ещё и поддерживать и развивать систему стратегического менеджмента для повышения эффективной деятельности предприятия.

**ОБЗОР НАРУШЕНИЙ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПРОВЕРОК
СОБЛЮДЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ О КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ В СФЕРЕ
ЗАКУПОК В ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ОРГАНАХ И
ПОДВЕДОМСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ФНС РОССИИ**

Гринкас Екатерина Александровна

*Новосибирский государственный университет экономики и
управления «НИИХ», г. Новосибирск*

Организация внутреннего финансового аудита в налоговых органах осуществляется в соответствии со ст. 160.2-1 Бюджетного кодекса Российской Федерации (далее – Бюджетный кодекс). В соответствии с этой статьей, внутренний финансовый контроль нацелен в первую очередь на выполнение предписанных норм в соответствии с Бюджетным кодексом и прочими нормативно-правовыми актами, касающимися законодательства о бюджете, регулируемыми бюджетные правовые отношения, стандартов внутри структуры службы и процессов составления и исполнения бюджета по статьям расходов, в том числе расходы на закупку необходимых товаров, работ или услуг, предназначенных для обеспечения государственных нужд, составления и ведения бюджетной отчетности и учета главным распорядителем бюджетных средств и распорядителями и получателями бюджетных средств, подведомственными ему.

Кроме того внутренний финансовый контроль направлен на создание условий и мер по увеличению эффективности расходования средств бюджета и результативности их использования, а также на соблюдение установленных в соответствии с Бюджетным кодексом и иными нормативными актами в сфере бюджетных правоотношений внутренних стандартов службы и процедур составления, исполнения и контроля над расходованием доходов бюджета и финансирования дефицита бюджета.

Для достижения указанных целей возникает необходимость решения следующих задач внутреннего финансового контроля:

- эффективное управление прецедентами, отрицательно сказывающимися на успешном выполнении внутренних бюджетных процедур, другими словами работа с бюджетными рисками;

- оперативное выявление, устранение и пресечение нарушений норм Бюджетного кодекса и иных нормативных правовых актов в бюджетной сфере, вместе с правомерными деяниями должностных лиц, которые при этом негативно влияют на эффективность использования средств бюджета глав-

ными администраторами и получателями бюджетных средств;

- увеличение экономичности и эффективности использования бюджетных средств методом принятия и осуществления принятых решений в результате внутреннего финансового контроля.

В ходе осуществления внутреннего финансового контроля в территориальных налоговых органах и подведомственных организациях ФНС России в сфере госзакупок во 2 полугодии 2016 г. можно выделить ряд особенно часто встречающихся нарушений.

В территориальных налоговых органах и учреждениях, находящихся в ведении ФНС России, имели место нарушения Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Федеральный закон № 44-ФЗ), в том числе:

- в 17 случаях участники закупок должны были предоставить документы, которые бы подтверждали их право на получение определенных преимуществ, в соответствии со ст.ст. 28, 29 Федерального закона № 44-ФЗ, однако при этом в извещении такие преимущества не были указаны;

- в 17 случаях в извещениях об осуществлении госзакупок и в прочей документации о закупках при определении поставщиков не указывались сведения о предоставлении преимуществ организациям инвалидов в отношении предлагаемой ими цены контракта в соответствии с перечнем товаров, работ, услуг, (в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 341 «О предоставлении преимуществ организациям инвалидов при определении поставщика (подрядчика, исполнителя) в отношении предлагаемой ими цены контракта»), а также помимо этих товаров, были включены и другие товарные позиции, не включенные в указанный Перечень; госзакупки у организаций, относящихся к малой группе предпринимательства, реализовывались в размере менее чем 15% объема закупок за год;

- в 17 случаях отчет об объеме закупок у организаций малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций размещался в информационной системе с задержкой, либо не размещался, либо размещался, но в некорректной форме; в отчете об объеме закупок неверно отражались отдельные сведения: сведения об объеме закупок за год по отдельным товарным позициям были больше или меньше реального;

по электронным аукционам:

- в 17 случаях в документах об электронных аукционах устанавливались требования, не предусмотренные законодательством; отсутствовала информация о контрактной службе, которая несла ответственность за заключение договоров, и о необходимости подтверждения в представленной декла-

рации отсутствия конфликта интересов; информация, указанная в документах об электронных аукционах, не соответствовала информации в извещении, не содержала даты начала и конца срока представления участникам аукциона разъяснений о положении документов об электронном аукционе, или были указаны даты предоставления информации с нарушением сроков, установленных законодательством; в документах не устанавливались конкретные требования к содержанию и составу первой части заявки на участие в электронном аукционе; в приложениях к документации содержались указания и ссылки на недействующие или не существующие нормативные документы; даты проведения электронных аукционов устанавливалась позднее установленного законодательством срока;

- в 17 случаях извещения о проведении электронных аукционов не содержали описания объектов закупки; информация о сроке поставки товара, указанная в документах об электронном аукционе и в проекте контракта, не соответствовала информации, указанной в извещении о проведении электронного аукциона; в протоколах рассмотрения заявок заявки не указывались обоснования в случае отклонения решения, в протоколах подведения итогов – порядковые номера заявок;

при осуществлении закупок у единственного поставщика:

- в 19 случаях осуществлялись закупки на оказание услуг по подписке и доставке периодических изданий без использования конкурентных способов определения поставщиков; государственные контракты заключались ранее 5 дней после размещения извещений об осуществлении закупок на официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети Интернет, или извещения не размещались; объем закупок товаров, работ или услуг за год, осуществленных на сумму не более 100 тыс. руб., превысил 2 млн. руб., или 5% годового объема закупок заказчика; заключенные с единственным исполнителем государственные контракты не содержали расчета и обоснования цены контрактов;

- в 15 случаях государственные контракты заключались на условиях, не предусмотренных документацией о проведении закупок и извещениями, в части условий поставки, сроков выполнения обязательств по государственным контрактам, размера обеспечения исполнения контракта; указанное в государственном контракте место оказания услуг не соответствовало информации, указанной в извещении;

- в 15 случаях допускалось изменение существенных условий государственных контрактов, в части изменения сроков действия и увеличения цены контрактов, путем заключения дополнительных соглашений; на условиях, не предусмотренных законодательством, допускалось уменьшение цены контракта и уменьшение объема работ; в государственные контракты не включались

обязательные условия: о порядке и сроках осуществления заказчиком приемки поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги; о сроках оплаты товара, выполненных работ, оказанных услуг;

- в 15 случаях не устанавливался штраф за ненадлежащее исполнение заказчиком и поставщиком обязательств, предусмотренных контрактами, в виде фиксированной суммы, или устанавливался в размерах, не соответствующих требованиям законодательства; государственные контракты не содержали обязательное условие о сроках возврата поставщику денежных сумм, внесенных в качестве обеспечения исполнения контракта, в то время как обеспечение исполнения контракта было предусмотрено; в государственные контракты не вносились информация об обеспечении исполнения контрактов, предусмотренного документацией госзакупок;

- в 18 случаях отчеты об исполнении контрактов на официальном сайте в сети Интернет размещались до исполнения контрактов в части оплаты; *отчеты об исполнении государственных контрактов не размещались на официальном сайте, или размещались позднее установленного законодательством срока*; информация о результатах отдельных этапов исполнения контракта отражалась в отчете об исполнении контракта, размещенном на официальном сайте, позднее установленного срока; не указывались документы, подтверждающие факт оплаты контракта; к отчетам об исполнении контрактов, размещенным на официальном сайте, заключения по результатам экспертизы;

- в 18 случаях не проводилась экспертиза поставленных товаров, выполненных работ, оказанных услуг, предусмотренных контрактом в части их соответствия условиям контракта; приемка результатов оказанных услуг осуществлялась с нарушением срока, установленного контрактом; оплата за выполненные работы производилась позднее срока, установленного контрактом;

- в 18 случаях информация об исполнении государственных контрактов в единой информационной системе не размещались, или размещались с нарушениями сроков;

В нарушение совместных приказов Минэкономразвития России и Федерального казначейства от 27.12.2011 № 761/20н «Об утверждении порядка размещения на официальном сайте планов-графиков размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков и формы планов-графиков размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков», от 31.03.2015 № 182/7н «Об особенностях размещения в единой информационной системе или до ввода в эксплуатацию указанной системы на официальном сайте Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети Интернет для разме-

щения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг планов-графиков размещения заказов на 2015 - 2016 годы»:

- в 21 случае план-график размещения заказов размещался позднее установленного законодательством срока; изменения в планы-графики не вносились при отмене закупок или при проведении доп. госзакупок или при изменении сроков размещения заказов; в уточненных планах-графиках не отражалась информация о совокупном объеме закупок у единственного поставщика за год; итоговая информация об объемах закупок у единственного поставщика, указанная в плане-графике, не соответствовала объему произведенных закупок; изменения в план-график вносились ранее 10 дней до размещения извещений на проведение закупок на официальном сайте; в плане-графике закупок не указывались размеры обеспечения заявок и размеры обеспечения исполнения контрактов; осуществлялись закупки, не предусмотренные планами-графиками.

Таким образом, во 2 полугодии 2016 г. в системе госзакупок сохраняются недостатки, присутствующие и в предыдущих отчетных периодах. Присутствуют ошибки при обосновании максимальных цен договоров, отсутствует общеизвестные и доступные источники информации о рыночных ценах на товары, работы и услуги (Каталог товаров, работ, услуг доступен лишь в единой информационной системе в сфере закупок). Отсутствует ответственность за несоблюдение Методических рекомендаций, объясняющих способы определения начальной максимальной цены контракта (НМЦК). Остается нерешенным вопрос об определении требований к отдельным категориям товаров, работ и услуг для государственных нужд, что в итоге приводит к закупкам товаров с избыточными потребительскими свойствами.

МОЛОДЕЖНАЯ БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ

Барашкова Надежда Алексеевна

Научный руководитель: д.э.н., профессор Корнилов Дмитрий Дмитриевич

*Северо-Восточный Федеральный университет им.М.К.Аммосова
г.Якутск*

Определение понятия «молодёжь» в отечественной науке впервые сформулировал В.Т. Лисовский еще в 1968 году: Молодёжь – поколение людей, проходящих стадию социализации, усваивающих, а в более зрелом возрасте уже усвоивших, образовательные, профессиональные, культурные и другие социальные функции [1, с.69].

В соответствии с распоряжением Правительства РФ от 29.11.2014 N 2403р

«Об утверждении Основ государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года» молодежь – социально-демографическая группа, выделяемая на основе возрастных особенностей, социального положения и характеризующаяся специфическими интересами и ценностями. Эта группа включает лица в возрасте от 14 до 30 лет, а в некоторых случаях, определенных нормативными правовыми актами Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, - до 35 и более лет [2].

Анализ положения молодежи на рынке труда в России следует начинать с оценки численности экономически активного населения нашей страны.

В России трудоспособным возрастом в соответствии с Трудовым кодексом РФ в настоящее время считается: у мужчин – 16 - 59 лет включительно, у женщин – 16 - 54 года. Нижняя граница определяет вступление в трудоспособный возраст, а верхняя – выход на пенсию.

Динамика численности экономически активного населения России в 2015-2016 гг. уменьшалась, в 2016 г. она составила 76,7 млн. чел. Или 52% от общей численности населения страны.

На рисунке 1 представлена динамика численности занятых в экономике России в 2014-2016 гг.



Рисунок 1. Динамика численности занятых в экономике России в 2014-2016 гг., тыс. чел

Численность занятых в 2014-2016 гг. была ниже, чем численность экономически активного населения, что объясняется наличием такого явления, как безработица.

Безработица в России на протяжении последних лет имеет тенденции к снижению. На начало 2011 года она составляла 7.8%, в настоящее время — около 5.4%. С начала осени 2014 года и до начала 2015 года наблюдался рост безработицы ввиду сокращения персонала. В начале 2014 года безработица держалась на том же уровне, что в последние месяцы 2013 года. В первой половине 2014 года наблюдалось плавное снижение уровня безработицы и заметное повышение уровня с середины лета до конца 2014 года. По данным Федеральной службы государственной статистики уровень безработицы на конец 2014 года составлял 5.3%, на конец 2015 года — 5.8% (или 4.4 млн. человек), на конец 2016 года — 5.4% (или 4.1 млн. человек) [3].

Ситуация, складывающаяся на российском молодежном рынке труда за последние три года характеризуется тенденциями к улучшению.

В структуре безработных в 2016 г. 4,2% составляли молодые люди в возрасте до 20 лет и 35,6% - в возрасте от 20 до 29 лет (таблица 1).

Таблица 1. Распределение численности безработных России по возрастным группам представлено

Год	Безработные - всего	15-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60-72	Средний возраст безработных, лет
2014	100	4,2	36,2	22,6	17,3	16,8	2,9	35,8
2015	100	4,7	35,9	23,0	16,8	16,8	2,8	35,7
2016	100	4,2	35,6	24,0	16,9	16,2	3,1	35,8

По таблице видно, что по сравнению с предыдущими годами безработица среди молодежи в возрасте от 20-29 лет сокращается. Однако, данная возрастная группа, все же занимает наибольший показатель среди всех возрастных групп.

Необходимость анализа положения молодежи на российском рынке труда обуславливается тем, что молодые люди составляют около 35% трудоспособного населения и от стартовых условий их деятельности зависит последующее развитие России.

По классификации ООН к молодежи относятся люди в возрасте от 15 до 24 лет. В соответствии с принятой классификацией Международной организации труда и перечнем Ключевых показателей рынка труда к молодым людям относят лиц в возрасте 15—24 года, к молодым взрослым – в возрасте 25—29 лет [4].

В настоящей работе возрастные рамки молодёжи определяются в пределах 15-29 лет, что соответствует методологии Федеральной службы государственной статистики, поскольку исследование строится на изучении количественных показателей, отражающих характер и масштабы молодежной безработицы в современной России.

По итогам обследований населения по проблемам занятости, охватывающих все субъекты Российской Федерации, можно сделать вывод о том, что состав безработных среди молодежи намного выше, чем в старших возрастах. На 2016 год безработица среди лиц от 15 до 19 лет составила 4,2%, по сравнению с 4,7% в 2015 году; а в группе от 20 до 29 лет – 35,5% – на 0,3% меньше уровня предыдущего года (рисунок 2).

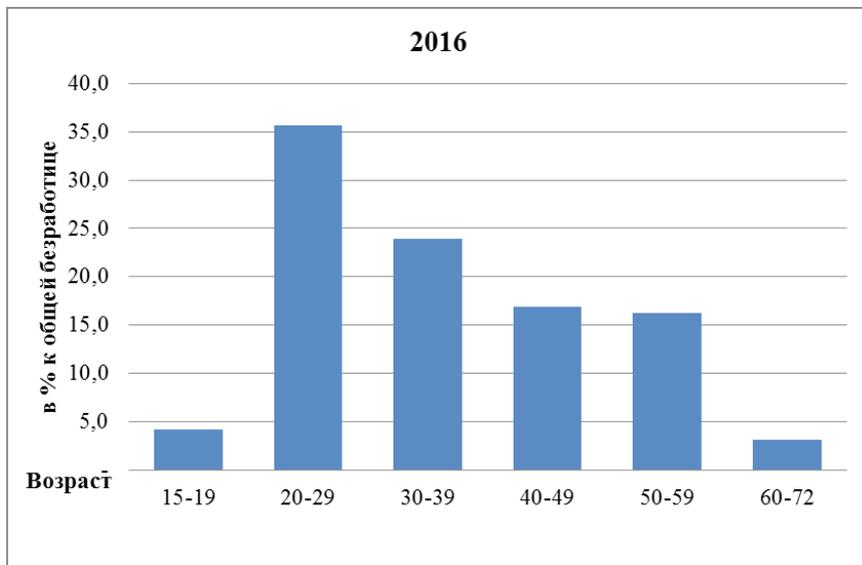


Рисунок 2. Состав безработных по возрастным группам в Российской Федерации в 2016 г., в %

Причины проблем с трудоустройством молодежи могут быть разные. Среди них особенно актуальны следующие две группы [5, с.124].

Первая группа причин зависит от таких объективных факторов, как отсутствие опыта работы после окончания учебного заведения, нежелание работодателей нести финансовые и организационные расходы, связанные с профессиональным обучением молодых работников, а так же предоставлять им льготы, предусмотренные Трудовым кодексом РФ.

Вторая группа причин связана с характерными особенностями этой категории работников, в частности, их идеалистическими представлениями о жизни и работе, завышенными требованиями к условиям труда и первоначальному размеру заработной платы. У многих силен инфантилизм, отсутствует уверенность в своих силах. Все это мешает их социальной адаптации на рынке труда.

При невозможности предложить себя в качестве квалифицированной и опытной рабочей силы эта социальная группа стимулирует дальнейшее увеличение предложения на нетипичные или гибкие формы занятости, к которым относится и вторичная.

Безработица как важное социальное явление имеет целый ряд негатив-

ных последствий для общества, молодежи, для семей, для каждого человека. Среди этих последствий:

- жизненная неустроенность, неопределенность будущего;
- высокий уровень преждевременной смертности;
- всплеск нервно- психических заболеваний;
- ухудшение отношений в семье, увеличение числа разводов, матерей-одиночек, неполных семей, а в результате – уменьшение демографического показателя;
- социальный пессимизм – не верие в будущее, распространение пьянства, наркомании, токсикомании;
- рост преступности, правонарушений, проституция;
- отток в другие страны одаренных молодых специалистов и другие.

Всё выше обозначенное ведет к такому умозаключению: решение острой проблемы профилактики безработицы возможно лишь при реализации последовательной молодежной политики. В настоящее время приоритетные направления государственной молодежной политики России на среднесрочную перспективу определены в следующих документах:

- Стратегия государственной молодежной политики в Российской Федерации на период до 2025 года [2];
- Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [6];

Ключевыми приоритетами государственной молодежной политики на среднесрочную перспективу в соответствии с перечисленными документами является создание условий для успешной социализации и эффективной самореализации молодежи; развитие потенциала молодежи и его использование в интересах инновационного развития страны; создание условий для раскрытия творческих способностей молодежи, формирование общенациональной системы поиска и поддержки талантливых молодых граждан; вовлечение молодежи в социальную практику; патриотическое воспитание молодежи, формирование и развитие ценностей здорового образа жизни; обеспечение эффективной социализации молодежи, находящейся в трудной жизненной ситуации [2].

Меры молодежной социальной политики направлены на то, чтобы избежать столкновения с негативной стороной трудовой реальности, которая приводит к переориентации и деградации трудовых ценностей, исчезновению взгляда на труд как способа личной самореализации, нарушению процесса нормальной социализации, ведь молодежь является важнейшим стратегическим ресурсом российского общества.

Список использованной литературы:

1. Социология молодёжи. Под ред. В.Т. Лисовского. СПб.: Изд-во СПбГУ. 1996. – 460 с.
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации: от 29 ноября 2014 г. №2403-р «Об утверждении Основ государственной политики Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
3. Безработица в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://person-agency.ru/statistic.html>
4. Официальный сайт ЮНЕСКО, [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.unesco.org/new/ru/social-and-human-sciences/themes/yout>
5. Шерер, И. Н. Социально-экономическая трансформация регионально-го молодёжного рынка труда: Монография / И. Н. Шерер. –М.: Зерцало-М, 2011. –192 с.
6. О концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Российской Федерации : от 17 ноября 2008 №1662-р : в ред. от 10.02.2017 №.1121-р // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ РОССИИ

Красилюк Никита Юрьевич

Научный руководитель: Бирюков Евгений Сергеевич

Российский Университет Дружбы Народов, г. Москва

В современной России индустрия гостиничного бизнеса является одной из наиболее динамично развивающихся сфер экономики. Нельзя не отметить, что кризис 2008 году и санкции 2014 года оказали значительное влияние на рассматриваемую отрасль. В первом случае произошло снижение количества туристических поездок и переход к более дешевым предложениям. Во втором случае произошло значительное повышение внутреннего туризма: население стало путешествовать внутри страны из-за значительных изменений курса доллара.

Анализ современного состояния рассматриваемой индустрии показал, что в мире насчитывается свыше 300 тысяч отелей различного уровня, а их вместимость составляет более 11 миллионов посетителей. Очевидно, что большая часть отелей сконцентрирована в Северной Америке и Западной Европе. Необходимо отметить, что многие отели объединились в сеть, поэтому сегодня насчитывается около 300 гостиничных сетей, которые представляют половину гостиничных номеров в мире. Статистика говорит о том, что на каждый номер приходится один сотрудник отеля, занятость в отрасли насчитывает более 11 миллионов человек. По миру средняя загрузка отелей составляет 67,7%.

В России на современном этапе загрузка отелей выше мировой, составляет 81% в Москве и около 62% в регионах.

Госкомстат отмечает, что происходит ежегодный рост числа гостиниц, а также рост рынка в целом. В 2014 году это происходило перед Олимпийскими играми, когда в Краснодарском крае было увеличено число гостиниц в 2,5 раза. В 2018 году планируется проведение чемпионата мира по футболу, поэтому в городах, где он будет проходить также ведется строительство гостиниц.

В России насчитывается около 250 тысяч номеров, вместимость которых почти 500 тысяч человек. Но малая часть таких номеров соответствует современным гостиничным стандартам, что говорит о низком сервисе в от-

расли.

Наиболее используемыми дополнительными услугами является автостоянка и заказ такси, которыми оснащены почти 90% гостиниц России.

Госкомстат отмечает, что на 1 000 человек населения страны приходится почти 1,7 номера. Только 42 гостиницы в стране сертифицированы на 5*, 210 гостиниц имеют категорию 4*. Отметим, что наиболее востребованными в стране остаются трехзвездочные отели, которые на сегодняшний день находятся в регионах в дефиците.

Если брать Москву, то отели категории 3* находятся в достаточно количестве, более 20% отелей из данной категории обладают фондом более 300 номеров, а менее 100 номеров насчитывается только у 28% гостиниц. Именно такое состояние в индустрии гостиничного бизнеса дает возможность отелям постоянно поднимать тарифы на проживание, а это, в свою очередь, значительно сдерживает рост спроса на услуги индустрии.

На лидеров страны по туризму Москву и Санкт-Петербург приходится около 30% гостиничных номеров, а их доход составляет более 50% всего дохода в отрасли. Рентабельность гостиничных предприятий в регионах-лидерах достигает 25%, а в остальных регионах держится на уровне 17%. Необходимо отметить, что в европейских странах данный показатель значительно ниже и достигает 10%.

Рентабельность гостиниц на территории России в последние годы растет, это связано в первую очередь крупными событиями в стране, которые привлекают большое количество туристов. В то же время в стране растет количество гостиниц класс 4* и 5*, которые являются наиболее быстро окупаемыми. Для России характерно то, что в отелях высокого класса присутствует наибольшее количество клиентов.

В последние годы на российский рынок проникает ряд иностранных гостиничных компаний. В стране появляются такие сети, как Marriott, Hyatt, Swissotel, HolidayInn, SAS Radisson, Kempinski. На сегодняшний день крупнейшей российской сетью является компания «Азимут», темп прироста которой достигает 30% ежегодно.

Лидер рынка - сеть Heliopark Hotels&Resorts с 11 отелями - занимает на нем не более 1,5%, около 1% принадлежит сети Amaks Grand Hotels с 14 гостиницами, столько же - ВАО «Интурист» (8 отелей).

На сегодняшний день происходит открытие гостиниц в составе многофункциональных комплексов. Наблюдается рост числа инвестиционных проектов по строительству новых гостиниц и реконструкции старых, где наиболее привлекательными регионами являются города, которые будут принимать матчи чемпионата мира по футболу 2018. До этого наиболее быстро развивающимся регионом в индустрии гостиничного бизнеса выступал

Краснодарский край.

Одним из сильных игроков рынка в сфере инвестиций выступает компания Sovereign Hospitality Holdings, которая решила развивать рынок индустрии СНГ. Наблюдаются капиталовложения со стороны английских и ирландских предпринимателей. Инвесторы раскрывают свои планы и отмечают, что после некоторого времени управления гостиницами, они планируют перепродавать их.

Изучив ситуацию на гостиничном рынке России, можно выделить ряд характерных тенденций:

1. Происходит значительный приток иностранного капитала, происходит насыщение используемой недвижимости;
2. Наблюдается ускоренное развитие сегмента гостиничной недвижимости в регионах;
3. Инвесторами в индустрии гостиничного бизнеса выступают представители несвязанных отраслей;
4. Происходит повышение привлекательности многофункциональных объектов для инвесторов;
5. В индустрии наблюдается создание производств полного цикла российскими туристическими компаниями;
6. Происходит консолидация гостиничного бизнеса;
7. Происходит покупка зарубежных гостиниц российскими компаниями и бизнесменами.

Кроме основных экономических тенденций в индустрии, необходимо выделить тот факт, что происходит автоматизация рабочего процесса. Компании повышают оперативность принятия решений и управляемость, что значительно способствует повышению качества обслуживания клиентов. Благодаря развитию автоматизированных систем управления происходит предложение новых технологий в сфере информационного обслуживания. Они используются в ряде ключевых сфер:

1. Система бронирования в гостиницах;
2. Система расчетов с потребителями услуг;
3. Система бухгалтерского учета в гостиничном предприятии;
4. Система электронного записи номеров;
5. Торговые терминалы;
6. Контроль качественного состояния номерного фонда;
7. Управления доходностью гостиничных предприятий;
8. Система управления качеством обслуживания;
9. Систем жизнеобеспечения и другое.

Организовать работу гостиничного предприятия с максимальной эффективностью и в соответствии с современными мировыми требованиями

в индустрии можно только с использованием современных компьютерных технологий. Вопрос комплексной автоматизации процессов бронирования, регистрации и размещения посетителей, расчетов с ними, агентами, туристическими компаниями является весьма актуальным.

Таким образом, в индустрии гостиничного бизнеса наблюдается перекоп в сторону развития индустрии в Москве и Санкт-Петербурге. В последние годы данный перекоп стало возможным исправить благодаря проведению крупных мировых событий (универсиада, олимпиада, чемпионат мира). Предполагается, что в ближайшие годы произойдет переход запросов туристов к неизведанным регионам, что привлечет в Россию большие потоки клиентов. В такой ситуации необходимо наиболее верно использовать имеющиеся ресурсы и подстроиться под запросы населения. Отметим, что после Олимпиады в Сочи особой популярностью стали пользоваться курорты в данном городе, что предполагает дальнейшее активное развитие индустрии гостиничного бизнеса в нем, а также повышение качества обслуживания.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАСХОДОВ НА ПЕРСОНАЛ ОРГАНИЗАЦИИ В ФОРМАТЕ ГИБКОГО БЮДЖЕТА

Астапова Виктория Вячеславовна, Кремс Инна Андреевна
Научный руководитель канд.экон.наук, Яричина Г. Ф.
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Сибирского федерального университета, г. Красноярск

Услуги по управлению персоналом пользуются все большим спросом. Они являются выгодным предложением рынка консалтинговой и образовательной сферы менеджмента.

Спрос обусловлен множеством причин. Среди них – не только потребности организаций, но и направление просветительской деятельности всевозможных обучающих центров. Управление бюджетом организации, и, в частности, бюджетом расходов на персонал – существенная, но мало обсуждаемая тема в данной сфере знаний [1].

Затраты на персонал организации связаны с привлечением, адаптацией, обучением, развитием, стимулированием, решением социальных проблем персонала. Доля затрат в общих затратах организации в среднем составляет 12 - 15%, а по отдельным компаниям в зависимости от сектора экономики достигает 40 - 50%.

Для того, чтобы разработать бюджет расходов на персонал компании, во-первых, необходимо определить стадию развития организации, так как от неё зависит кадровая политика организации, состав и содержание таких расходов [2].

Кадровая политика направлена:

на стадии формирования - на подбор, отбор и адаптацию персонала;

на стадии роста - на увеличение численности работников соответствующих профессиональных компетенций, стимулирование развития уже работающих сотрудников, планирование карьеры.

на стадии стабилизации - на обучение и развитие, повышение квалификации, мотивацию персонала, развитие социальной сферы.

Во-вторых, необходимо разработать форматы кадрового планирования. При прогнозировании затрат нужно опираться на конкретные планы по работе с персоналом организации.

В-третьих, нужно собрать информацию от руководителей всех подразделений, которые должны заполнить форматы кадрового планирования и све-

сти полученную информацию воедино. На такой опрос достаточно отвести семь-десять дней. Наиболее трудоемким, как правило, является получение сведений от линейных руководителей.

Следующим этапом является разработка и утверждение бюджета. Здесь предстоит прогнозировать такие расходы на персонал, как фонд оплаты труда (с учетом стимулирующих и компенсационных выплат) и прочие затраты на персонал (на поиск и подбор, адаптацию, обучение и развитие, оценку и аттестацию персонала, на охрану и улучшение условий труда и др.).

Важнейшими этапами бюджетного процесса являются контроль и анализ исполнения (расходования средств на персонал).

На одном из заключительных этапов бюджет расходов на персонал должен сопоставляться, согласовываться и консолидироваться с другими бюджетами, утверждаться руководством с учетом рамок генерального бюджета организации.

Традиционное бюджетирование, а именно, составление генерального бюджета предполагает выделение в составе операционного блока прямых затрат на оплату труда с отчислениями на социальные нужды производственного персонала.

Иные расходы, связанные с управлением персоналом, входят в состав других элементов операционного бюджета, например, в состав общепроизводственных и общехозяйственных расходов и др. Методики, позволяющие обобщить все затраты на персонал, отсутствуют.

Кроме того, фиксированные операционные бюджеты предполагают определенный уровень активности предприятия (как минимум - стабильный уровень объема производства и продаж). В результате при изменении объемов производства могут возникать диспропорции с его обеспечением необходимыми ресурсами.

Ориентировочно, в прогностических целях, можно сформировать, так называемый гибкий бюджет расходов на персонал, который предусматривает возможность корректировки этих расходов при изменении объемов выпуска продукции. Поэтому при составлении гибкого бюджета необходимо предварительное разделение затрат на переменные и постоянные в зависимости от объемов выпуска продукции (в границах релевантного диапазона).

Переменные затраты – это затраты, сумма которых изменяется прямо пропорционально объему производства. Удельные переменные затраты с изменением объема выпуска продукции не меняются. Постоянные затраты не зависят от объема выпускаемой продукции предприятия, поэтому их сумма остается неизменной [3].

К переменным расходам на персонал можно отнести расходы на оплату труда (с отчислениями на социальные нужды) производственных рабочих,

чья заработная плата напрямую зависит от объема выпущенной продукции, выполненных работ. Постоянные (условно-постоянные) расходы – это оплата труда административно-управленческого и обслуживающего персонала, прочие расходы на персонал, изменение которых не связано или мало связано с объемами выпуска продукции.

В общем виде формула гибкого бюджета выглядит следующим образом:

$$C = v \times Q + F$$

где:

C – сумма расходов на персонал за период бюджетирования (как правило, за год);

Q – объем выпуска продукции в натуральном выражении;

v – удельные переменные затраты;

F – сумма постоянных затрат.

Формат расчета гибкого бюджета представлен в виде таблицы 1. Данные – условные (средние по основным элементам расходов для российских малых предприятий).

Годовая сумма затрат на персонал при заданном выпуске продукции составит:

$$142 \times 120,3 + 14\,076 = 31\,158,6 \text{ тыс. рублей.}$$

Изменение объема выпуска продукции при неизменных v и F приведет к изменению общей суммы расходов на персонал организации. Например, при объеме выпуска в 140 тысяч шт., сумма затрат составит 33 956 тысяч рублей.

Таким образом, с помощью гибкого бюджета можно ориентировочно, в целях прогноза, определить сумму затрат на персонал организации.

Список литературы

1. Григорьев А. В., Улина С. Л., Кузьмина И. Г. Бюджетирование в коммерческой организации: учебное пособие. Красноярск, 2012.
2. Шендрик И. Сложности бюджетирования затрат на персонал //Кадровая служба и управление персоналом предприятия, 2012, N 6
3. Яричина Г.Ф. Бюджетирование в управлении персоналом: программа курса, методические указания и контрольные задания. Красноярск, 2017.

Таблица 1 – Состав и объем расходов на персонал по кварталам, тыс. руб.

Показатели затрат, тыс. руб.	Объем выпуска продукции, тыс. шт.					Переменные затраты на единицу, тыс. руб.
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Итого	
	28,3	30	30,5	31,5	120,3	
Затраты на оплату труда персонала по сдельной форме оплаты труда с отчислениями на социальные нужды	4 018,60	4 260	4 331	4473	17082,6	
Итого переменных затрат					17082,6	142
Затраты на оплату труда административно-управленческого персонала с отчислениями на социальные нужды	726,1	725	726,1	727,2	2904,4	
Затраты на социальный пакет	1 500	1 960	1 780	2 380	7620	
Затраты на подбор и отбор персонала	273,4		280,1		553,5	
Затраты на адаптацию		89,4		92,7	182,1	
Затраты на оценку и аттестацию	180	246	149	235	810	
Затраты на развитие корпоративной культуры	375	420	350	355	1500	
Затраты на охрану труда	102	136	183	85	506	
Итого постоянных затрат					14 076	
Итого	7 175,1	7 836	7 799	8347,9	31158,6	

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ БИЗНЕС-АНАЛИЗА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ КРУПНЫМИ НЕФИНАНСОВЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ

Ильясов Тимур Раисович

Московский технологический университет, г. Москва

Введение. Одним из важнейших направлений непрерывного развития нефинансовых корпораций и оптимизации собственной деятельности является стратегическое управление — отвечая современным требованиям и постоянно изменяющимся внешним условиям рыночной экономики, корпорациям необходимо модернизировать аппарат стратегического управления. В данной статье рассматриваются подходы к использованию инструментов бизнес-анализа в стратегическом управлении крупными нефинансовыми корпорациями.

Сложившиеся традиционные системы стратегического планирования зачастую не соответствуют современным условиям хозяйствования. Под влиянием глобальных изменений основополагающие правила стратегического управления быстро меняются. На сегодняшний день, успешные крупные нефинансовые корпорации, преодолевшие начальные стадии организационной зрелости, желающие функционировать максимально эффективно, используют потенциал совершенствования системы управления для повышения общей результативности и реализации конкурентных преимуществ. [1]

Корпорациям, как взаимодействующим с внешней средой системам, в различных условиях конкуренции приходится следовать различным хозяйственным стратегиям. В зависимости от условий деятельности и стадии развития, им необходим разный по сложности и глубине анализа интегрированный в организационную структуру, инструментарий стратегического управления.

Одним из инструментов стратегического управления в современной практике является бизнес-анализ. Теоретические основы данного понятия недостаточно подробно освещены в современной отечественной экономической литературе, не смотря на проявляемый интерес в прикладном использовании. Наиболее авторитетной организацией, развивающей теоретико-методический аппарат бизнес-анализа является Международный институт бизнес-анализа (ИВА). В своем обновленном стандарте (своде знаний

по бизнес-анализу, ВАВОК) данная организация определяет **бизнес-анализ** как разноплановую деятельность в рамках организации, которая помогает анализировать и принимать решения, приносящие пользу заинтересованным лицам [2]. Данное определение носит довольно общий характер. Несколькими углубив данное понятие, будем считать, что бизнес-анализ — некий общий термин, охватывающий множество технологий хранения и интеграции данных, а также инструментов для генерирования запросов и отчетности и аналитических инструментов, позволяющий формулировать решения на основе достоверной и исчерпывающей информации о текущем состоянии дел в компании по всем направлениям деятельности для всех организационных единиц, доступной в режиме самообслуживания.

Бизнес-анализ нацелен на выявление действительных причин успехов и неудач в деятельности компании, оценку потребностей бизнеса и осуществление изменений, которые требуются для того, чтобы организация достигла стратегических целей. На более развитых стадиях, использование инструментов бизнес-анализа позволяет прогнозировать влияние различных внешних и внутренних факторов на функционирование компании. Платформу для решений по бизнес-анализу составляют специализированные системы (аппаратно-программные решения), позволяющие консолидировать разнородную информацию для дальнейшего анализа, но могут также состоять из усовершенствования процессов, организационных изменений или стратегического планирования и разработки политики.

Рассматривая использование инструментов бизнес-анализа в крупных нефинансовых корпорациях, можно заключить, что объектами сбора информации для бизнес-анализа являются организационные единицы корпорации — именно в этих точках зарождаются исходные данные о текущем состоянии корпорации. Сложность информационного обеспечения процессов бизнес-анализа прямо пропорциональна масштабам корпорации, её уровню диверсификации и территориальному распределению подразделений. Иными словами, достаточно затруднительно организовать получение приемлемой для формализованного анализа однородной информации из организационных единиц, распределенных как территориально, так и по различным отраслям деятельности. Зачастую, такие организационные единицы имеют собственную иерархию целей и показателей результативности. В таких случаях анализ влияния данных показателей на общую результативность и их интерпретация в системе показателей более высокого порядка также становится задачей процесса информационного обеспечения для бизнес-анализа.

Создание инструментария бизнес-анализа — процесс достаточно сложный с точки зрения предъявляемых требований. Внедрение бизнес-анализа в масштабах крупной нефинансовой корпорации возможно при соблюдении

следующих условий:

1. Организационные и нормативно-методические требования. Степень соответствия данным требованиям, как правило, выявляется на стадии первичного обследования в ходе процесса создания инструментов бизнес-анализа.

- Осознание возможности получения значимых результатов от использования бизнес-анализа. Ключевые лица должны понимать, что обрабатываемые данные в корпорации возможно полезно использовать для получения различных показателей, с помощью которых можно осуществлять эффективное управление.

- Структурированность ключевых бизнес-процессов корпорации — для адекватного анализа, необходимо понимать, на каких стадиях и по какой причине появляется информация для анализа. Менеджмент корпорации должен видеть модель взаимодействия бизнес-процессов по своим видам деятельности.

- Как следствие из предыдущего требования, необходимо обеспечить достаточный уровень регламентации операционных бизнес-процессов. Это позволяет анализировать трансформацию данных посредством выполнения операций в рамках процесса, либо при передаче через несколько разных процессов.

- Стандартизация данных — данные являются фундаментальным компонентом бизнес-анализа. Чтобы обеспечить достаточную структурированность и однородность данных, необходимо, чтобы схожие бизнес-процессы в компании использовали и получали схожие по составу данные. Схожие данные значительно проще консолидировать и использовать впоследствии для анализа. Разнородные данные требуют отдельных исследований для правильного сопоставления.

2. Требования к информационным технологиям. На сегодняшний день, степень развития информационных технологий является важным фактором для обеспечения конкурентоспособности. Изменения и обновления технологий иногда способны оказать определяющее воздействие на роль корпорации в отрасли. Реализация инструментов бизнес-анализа жестко связана с достаточно высокими требованиями к использованию современных информационных технологий.

- Обеспечение мощностей для хранения и обработки больших объемов информации — создание хранилища данных, в котором будут консолидироваться данные для бизнес-анализа со всей корпорации.

- Наличие налаженной информационно-технологической инфраструктуры, пригодной для развертывания интеграционных решений между бизнес-единицами корпорации. Иными словами, необходима внутренняя

сеть предприятия, способная обеспечить бесперебойную и регулярную передачу информации в систему бизнес-анализа.

При этом, невозможность соблюдения тех или иных критериев из числа перечисленных характеризуют корпорацию как развивающуюся и служат предпосылками для инициации управляемых изменений, нацеленных на реализацию данных требований. Важно понимать, что проработка каждого из перечисленных требований в известной степени служит некой оптимизацией функционирования на пути развития корпораций. Оптимизация деятельности предприятия зачастую достигается за счет преобразования внутренних бизнес-процессов. Для того, чтобы понять, какие запланированные и проведенные преобразования оказались успешными, а какие малополезными, необходимо проводить оценку результатов преобразований [3].

Зачастую, каждое из требований реализуется как часть проекта по внедрению бизнес-анализа в корпорации. Например, важным предшествующим этапом является реализация инструмента управления справочной информацией — это необходимо для структурирования и унификации различных справочных данных, которые впоследствии могут быть использованы в качестве разрезов для анализа информации с использованием бизнес-анализа.

Использование систем бизнес-анализа существенно меняет роль информационных технологий корпораций от роли поддержки существующих бизнес-процессов происходит переход к созданию иной модели управления корпорацией, стратегическому развитию и увеличению стоимости владения.

Анализируя данных в масштабах всей корпорации позволяет своевременно обнаруживать ошибки в стратегии и тактике управления. На базе систем бизнес-анализа ведётся многоуровневый аналитический учет для всех организационных единиц одновременно. Что позволяет проследить показатели динамики и осуществлять сравнение показателей различных предприятий (направлений) корпораций [4].

Как уже было сказано ранее, системы бизнес-анализа позволяют формировать прогнозный анализ, способствующий адаптации к меняющимся внешним условиям. С его помощью возможно проследить наиболее устойчивые прогнозные элементы, тем самым итерационно улучшая точность прогнозирования [5].

Рассмотрим преимущества, которые несёт развёртывание систем бизнес-анализа в рамках всей корпорации:

1. Нематериальные:

- осуществлять обоснованные преобразования бизнес-процессов, целенаправленно повышая их операционную эффективность и улучшая характеристики взаимодействия их участников;
- совершенствовать нормативно-методическую базу, внедряя новые

регламенты деятельности различных уровней;

- оценивать успешность любого изменения через динамику соответствующих показателей;
- отслеживать работу бизнеса в целом и контролировать работу каждого бизнес-подразделения как части компании, привносящей вклад в достижение общей цели;
- анализировать предпочтения потребителей и более эффективно их удовлетворять;
- выявлять основные закономерности развития компании, открывать факторы роста и спада;
- адекватно и незамедлительно реагировать на внешние изменения.

2. Материальные:

- экономия времени на разработку и формирование отчетности и извлечение требуемой информации в желаемых разрезах;
- сокращение затрат на информационное обеспечение процессов, которые используют результаты бизнес-анализа;
- Увеличение совокупной стоимости владения, рентабельность инвестиций в проекты по созданию инструментов бизнес-анализа.

Говоря об оценке эффективности такого корпоративного преобразования как внедрение инструментов бизнес-анализа, стоит отметить, что бизнес-анализ обеспечивает главным образом нематериальные выгоды, поэтому его эффективность затруднительно учитывать в обычных стоимостных характеристиках. Об этом можно судить по приведенным выше преимуществам от использования бизнес-анализа для стратегического управления. При этом, очевидно, что возможно осуществить оценку влияния таких нематериальных выгод с точки зрения влияния на систему стратегических показателей.

Заключение. Бизнес-анализ — достаточно мощный инструмент, который полезно использовать в стратегическом управлении как для формулирования стратегических сценариев, так и для контроля достижения стратегических целей. Используя бизнес-анализ, крупные корпорации способны анализировать информацию о состоянии компании в целом, основанную на реальных учетных данных. Бизнес-анализ способен превращать данные в информацию, а информацию — в знания и планы, обеспечивающие эффективное управление.

Список литературы.

1. Association for Computing Machinery ACM TechNews. [Электронный ресурс]: многопредмет. науч. журн. / Нью Йорк, США, 2015. – режим доступа : <http://www.technews.acm.org>.
2. A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge. [Текст] / International Institute of Business Analysis, Уитби, Канада – 2009. – 272 с.
3. Ильясов, Т.Р. Проблемы применения методов оценки эффективности преобразования внутренних бизнес-процессов предприятий [Текст]/ Т.Р. Ильясов // Научная перспектива. - 2015. - № 12. - С. 26-29.
4. Эккерсон У. У. Панели индикаторов как инструмент управления: ключевые показатели эффективности, мониторинг деятельности, оценка результатов [Текст] / Уэйн У. Эккерсон; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 396 с.
5. Бариленко В. И. Введение в бизнес-анализ: учебное пособие. [Текст] учеб. для вузов / Бариленко В. И.— М.: Финансовый ун-т, 2012 –195 с.

УДК 379.8

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Саунорюс Ольга Александровна,
Семенова Людмила Валерьевна

Балтийский Федеральный Университет им. Канта, Калининград

***Аннотация.** Проанализировано современное состояние Республики Татарстан как туристской дестинации. Представлен анализ данных о развитии индустрии туризма на территории Республики Татарстан.*

***Ключевые слова:** туризм, Республика Татарстан, устойчивый рост туризма, маркетинговая программа, туристская дестинация, бренд.*

Туризм представляет собой динамично развивающуюся отрасль экономики. Согласно данным UNWTO 2016 год стал седьмым подряд годом устойчивого роста туризма, после глобального финансово-экономического кризиса. По прогнозу UNWTO, в 2017 году число международных туристских прибытий по всему миру вновь вырастет на 3-4% и к 2030 году эта цифра должна достичь 1 млрд 809 млн. человек [1]. Однако будучи одной из наиболее доходных и быстроразвивающихся, туристская отрасль характеризуется высоким уровнем конкуренции. Важнейшим условием успеха в конкурентной борьбе на туристическом рынке является разработка и реализация маркетинговых программ по продвижению туристских дестинаций.

Маркетинговая программа — это разработанный на основе комплексных маркетинговых исследований стратегический план по рекомендациям производственно-сбытовой и научно-технической деятельности фирмы на определенный период времени, призванный обеспечить оптимальный вариант ее будущего развития с учетом запросов потребителей и согласно выдвинутым целям и стратегии. Туристская отрасль представляет собой сферу услуг и нуждается в маркетинге также, как и любые другие продукты [2, 3].

Основоположником концепции территориального маркетинга является Филипп Котлер, один из признанных мировых авторитетов в области современного маркетинга. Согласно данной концепции, территориальный маркетинг будет успешным, если основные целевые аудитории – жители и биз-

нес, удовлетворены своим регионом, а регион соответствует ожиданиям и потребностям посетителей и инвесторов [4]. Таким образом, маркетинговые программы туристских дестинаций должны быть направлены на формирование, продвижение и позитивное развитие имиджа территорий, что является важнейшим условием привлечения туристов.

Республика Татарстан является одним из лидеров среди регионов Российской Федерации, в сфере туризма и показывает устойчивую положительную динамику по основным показателям развития отрасли. Безусловно, туристский потенциал Республики Татарстан определен удачным географическим положением, богатым культурно – историческим наследием региона и расположением в центре крупного индустриального района Российской Федерации. Кроме того, каждый регион республики использует разные подходы и набор технологий к формированию и стимулированию развития туристского потенциала, которые в свою очередь играют важную роль в экономике республики [5]. Положительная динамика в сфере туризма в Республике, была достигнута благодаря продуманной политике органов государственной, федеральной и муниципальной власти по улучшению инвестиционного климата в сфере туризма, развитию и совершенствованию туристской инфраструктуры, а так же разработанным маркетинговым планам по развитию туризма в регионе.

В 2014 году Австрийская консалтинговая компания Kohl&Partner подготовила мастер-план развития туристической отрасли в Республике Татарстан, состоящий из следующих пунктов:

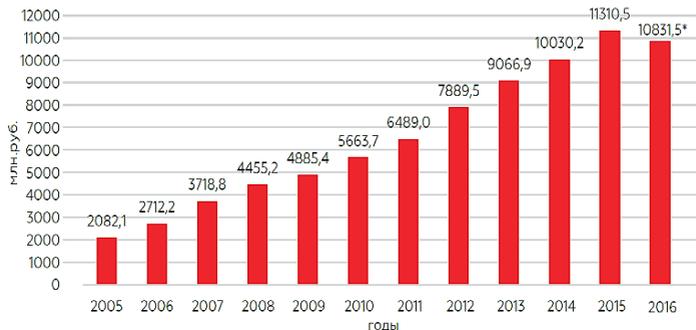
- анализ сегодняшнего положения отрасли;
- лучшие примеры из практики;
- стратегия развития туризма;
- план действий;
- маркетинговая стратегия и туристический бренд Татарстана.

В том же году Центром стратегических коммуникаций «Апостол» (Россия) и Правительством Татарстана был представлен новый бренд республики – «Наследие Татарстана», который был призван увеличить туристическую и инвестиционную привлекательность региона [6].

Положительным результатом работы маркетинговой программы и бренда «Наследие Татарстана», можно считать ежегодный темп прироста туристского потока в республику, который в среднем составляет 13,5%, а темп прироста объема реализации услуг в сфере туризма – 17%. Положительная тенденция динамики роста основных показателей отмечается и по промежуточным данным в 2016 году [7]. Объем оказанных услуг в сфере туризма (без учета смежных отраслей) за 11 месяцев 2016 года составил 10 831,5 млн. руб., что

на 3,0 % больше по сравнению с аналогичным периодом 2015 года (Рис.1).

Динамика объема реализации услуг в сфере туризма, млн. руб.



* данные за 11 месяцев 2016 года

Рис. 1. Динамика объема реализации в сфере туризма Республики Татарстан [7]

За период с января по ноябрь 2016 года темп прироста объема оказанных гостиничных услуг составил 3,0 %, туристских услуг – 0,4 %, санаторно-оздоровительных – 5,0 % по сравнению с аналогичными показателями указанного периода 2015 года (Рис. 2).

Объем реализации услуг в сфере туризма в разрезе видов услуг в 2015–2016 гг, млн. руб.



Рис.2. Объем реализации услуг в сфере туризма Республики Татарстан [7]

Количество иностранных граждан, прибывших в Республику Татарстан, возросло на 6,7 % по сравнению с показателем 2015 года и составило 250 506 человек (Рис. 3).

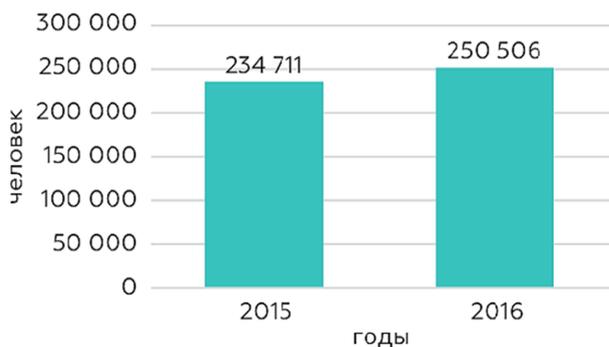


Рис. 3. Численность иностранных граждан. [7]

Анализ результатов деятельности туриндустрии в исследуемом регионе показал, что объем налоговых отчислений в бюджеты всех уровней Республики Татарстан, от услуг в сфере туризма с использованием прямого и мультипликативного эффекта, а также доли сферы туризма в валовом региональном продукте с учетом смежных отраслей в 2015 году составил [7]:

- 674,6 млн. руб. – прямой эффект (туристские, санаторно-оздоровительные, гостиничные);
- 4 667,8 млн. руб. – мультипликативный эффект (туристские, санаторно-оздоровительные, гостиничные);
- 7 452,6 млн. руб. – мультипликативный эффект (включая смежные отрасли).

В марте 2016 года в г. Казань, была представлена новая программа развития туристской дестинации – VISIT TATARSTAN, в разработке программы принимали участие Государственный комитет РТ по туризму, АНО «Центр развития туризма Республики Татарстан», а ее внешней составляющей занималась британская компания INSTID. Ключевая идея, выработанная совместно с туристской отраслью для программы VISIT TATARSTAN заключается в формуле «Татарстан: 1001 удовольствие». Она позволит конкурировать с другими регионами не количеством инфраструктуры и достопримечательностей, а покажет разнообразие региона. VISIT TATARSTAN – это целый комплекс мероприятий, направленных на создание и реализацию глобальной коммуникационной стратегии и маркетинговой кампании с целью продвижения туристических возможностей республики, а также дальнейшее развитие туристской отрасли внутри региона. Визуальный стиль бренда основан на современной интерпретации этнических, исторических и традиционных та-

тарских орнаментах охватывающих 1000 лет [6].

В планах программы Visit Tatarstan — информирование туристов, мониторинг репутации республики, развитие туристического потенциала районов Татарстана, проведение маркетинговых исследований и реализация проектов, направленных на улучшение качества оказываемых услуг на предприятиях индустрии туризма Республики Татарстан [7]:

- проект «Знак качества на объектах туристской индустрии», основой которого является премия «Tatarstan Top Hotels&Restaurants Award», направлен на повышение качества оказываемых услуг в средствах размещения и на предприятиях общественного питания;

- проект «Туристическое пространство», призван правильно организовать и улучшить качество обслуживания на объектах транспортной инфраструктуры и объектах туристского показа в республике. По итогам проекта были разработаны правила и нормы обслуживания на основании требований российских и международных организаций;

- проект «Дружелюбный житель», направлен на организацию работы с населением, развитие чувства гостеприимства и толерантности у молодежи, повышение престижа профессий туристской индустрии;

- проект «Портрет туриста» призван выявить социально-демографические характеристики туристов. Реализация проекта позволила выявить каналы получения информации о регионе и мотивацию к выбору Татарстана для путешествия туристов, а также позволила на основе анализа собранной информации корректировать и определять задачи развития отрасли туризма;

- проект туристическая служба качества Республики Татарстан – это онлайн-система, позволяющая принимать отзывы и обращения гостей республики о качестве предоставляемых услуг.

Государственный комитет Республики Татарстан по туризму ведет активную работу по продвижению и популяризации туристских возможностей Республики Татарстан, как внутри российского региона, так и на приоритетных зарубежных рынках. Проводятся выездные презентации и рекламно-информационные туры для представителей туристической индустрии и средств массовой информации. Активно используются и продвигаются в интернет-пространстве, в том числе с помощью новейших инновационных технологий, официальные туристические сайты региона (Visit Tatarstan, Официальный гид по Казани GOKAZAN, ТИЦ Казань).

Безусловно, важным для перспектив регионального туризма является быстрое развитие в Республике Татарстан гостиничной сферы. На 1 января 2017 года на территории Республики Татарстан функционируют 404 коллективных средства размещения. Свидетельство о присвоении категории получили 334 коллективных средства размещения, что составляет 88,1 %

от общего числа функционирующих. Стоит отметить, что активному строительству новых средств размещения и развитию инфраструктуры в регионе способствовали крупные всероссийские и международные проекты, такие как: празднование 1000-летия Казани в 2005 г., XXVII Всемирная летняя Универсиада в 2013 году, а так же проведение Кубка конфедераций в 2017 и Чемпионат мира по футболу в 2018 гг.

В 2017 году туристско-рекреационные кластеры «Свияжск» и «Великий Болгар» включены в состав мероприятий Федеральной целевой программы, а строительство и обслуживание объектов инфраструктуры кластера ведется из внебюджетных средств, средств федерального и республиканского бюджетов. Применение кластерного подхода позволяет развивать туристскую дестинацию Республики Татарстан, а так же привлекать потенциальных инвесторов в регион.

Республика Татарстан согласно результатам национального рейтинга Агентства стратегических инициатив в 2015 и 2016 году, имеет лучший инвестиционный климат в России и привлекает более 2 млн. долларов иностранных инвестиций в день, в том числе и на развитие туристской дестинации в Республике [8].

Изученный опыт развития туризма в Республике Татарстан, может быть использован, как положительный пример для устойчивого развития туризма в Калининградской области. Для устойчивого развития туризма в Калининградской области, на наш взгляд необходима эффективная государственная и муниципальная поддержка отрасли, направленная на развитие и совершенствование туристской инфраструктуры. Кроме того, необходимо создание и реализация глобальной коммуникационной стратегии и маркетинговой кампании, с целью продвижения туристических возможностей региона, которая будет способствовать формированию положительного имиджа и улучшению инвестиционного климата в Калининградской области.

Список литературы

1. Электронный журнал RATA-news. URL: <http://www.ratanews.ru/> (дата обращения: 24.04.2017).
2. Туристско-рекреационный потенциал и особенности развития туризма и сервиса: материалы международной научно-практической конференции студентов и аспирантов. Калининград; Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта, 2016. Вып. 9. С. 48.
3. Семенова Л. В., Карачанская А. П. Проблемы развития гостиничного бизнеса и использования проектов трансграничного сотрудничества по созданию гостиничной инфраструктуры // Туризм как значимый фактор трансграничного сотрудничества стран Балтийского региона. Калининград, 2016. С. 43-51.
4. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / пер. с англ. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005.
5. Арсланова Г.Х. Развитие Республики Татарстан как туристского центра Российской Федерации // Вестник Самарского муниципального института управления. Самара. 2016 № 2. С. 53-59.
6. Электронный журнал URBAN REPORT. URL: <https://urban-report.ru/>. (дата обращения 21.04.2017).
7. Официальный сайт Государственного комитета Республики Татарстан // Итоги работы за 2016год. URL: <http://tourism.tatarstan.ru/> (дата обращения 17.04.2017).
8. Официальный сайт Агентства инвестиционного развития Республики Татарстан. URL: <http://invest.tatarstan.ru/ru/advantages/best-climate/> (дата обращения 17.04.2017).

ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДОВ И СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

Еськова Валерия Алексеевна

Научный руководитель: Лукашова Оксана Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент

Севастопольский государственный университет (г. Севастополь)

***Аннотация.** В данной статье рассматриваются основные зарубежные методы и системы управления затратами организации. Изучены их преимущества и недостатки, возможность применения на российских предприятиях.*

***Ключевые слова:** зарубежный, метод, система, управление затратами, преимущества, недостатки.*

***Annotation.** This article examines the main foreign methods and cost management systems of the organization. Their advantages and disadvantages, possibility of application at the Russian enterprises.*

***Keywords:** foreign, method, system, cost management, advantages, disadvantages.*

Перед каждой организацией независимо от масштабов и специфики ее деятельности стоит задача получить максимальную прибыль для своих акционеров и собственников с сохранением качества выпускаемой продукции. Решить эту задачу можно двумя способами: наращивать объемы продаж либо сокращать затраты. Принимая во внимание жесткую конкуренцию на рынке и ограниченный спрос, второй вариант представляется более предпочтительным.

В управлении затратами предприятий могут найти применение различные методы и системы. Их выбор обусловлен, в первую очередь, целями управления и наличием условий для применения. Что прекрасно подходит для одного предприятия, совершенно не подходит для другого. И правильный их выбор – ключевое условие для успешного сокращения затрат [2, с. 41].

Цель данной статьи – проанализировать основные зарубежные методы и системы управления затратами и оценить их возможность применения в российских организациях.

Для решения поставленной цели необходимо: изучить сущность зару-

бежных методов и систем управления затратами, а также их преимущества и недостатки.

Вопросам методов управления затратами на предприятии посвящены работы многих зарубежных исследователей, таких как Друри К., Манн Р., Майер Э., Нидлз Б., Хан Д., Шим Джей К., Сигел Джоэл Г., Энтони Р. и др.

В реализации современных методов и систем управления затратами российская практика рыночного периода существенно отстала от западной. В связи с этим возникает необходимость рассмотрения зарубежных методов и систем управления затратами в организации [1, с. 253].

Выделяют следующие основные методы и системы управления затратами: директ-костинг, абзорпшен-костинг, стандарт-кост, метод ABC, система ЛТ «точно в срок», таргет-костинг, кайзен-костинг, метод VCC, CVP-анализ, бенчмаркинг, кост-киллинг, LCC-анализ [3, с. 229].

Сущность, а также преимущества и недостатки данных методов и систем управления затратами приведены в таблице 1.

Директ-костинг – в себестоимость продукции включаются только переменные затраты, а постоянные являются расходами периода.

Абзорпшен-костинг – в себестоимость продукции включаются все затраты, включая накладные.

Стандарт-кост – на каждый вид затрат единицы продукции определяются целесообразные нормы расхода (стандарты) ресурса. Затраты ресурсов по нормам и их отклонения учитываются отдельно.

Метод ABC – работа организации определяется множеством процессов. Затраты предприятия периода или на вид продукции рассматриваются на основании затрат на осуществление совокупности относящихся к делу процессов.

Система ЛТ «точно в срок» – ощутимо меньше тратится времени на закупку и хранение материалов. Вследствие этого возрастает надежность выполнения заказа, что способствует достижению более значительной гибкости производства.

Таргет-костинг – установленная цена на реализацию продукции и желаемая величина прибыли на стадии планирования продукции задает целевую себестоимость, которая обеспечивается усилиями всех служб предприятия.

Кайзен-костинг предусматривает постоянное и непрерывное снижение затрат, а не достижение определенной их величины. Целевая себестоимость определяется в процессе производства продукции.

Метод VCC предполагает анализ затрат, которые находятся вне сферы прямого воздействия организации. Применяется в стратегическом управлении затратами.

CVP-анализ (анализ точки безубыточности) базируется на сравнении

трех величин: затрат, дохода от реализации и прибыли, соотнеся которые можно рассчитать выручку от реализации (объем реализации), которая при известных значениях постоянных и переменных на единицу затрат гарантирует безубыточность деятельности или величину планируемого финансового результата.

Бенчмаркинг предусматривает для принятия решений в управлении затратами соотнесение состояния управления затратами в организации с организациями-лидерами в этой отрасли.

Кост-киллинг предполагает максимальное сокращение затрат предприятия в самые короткие сроки без ущерба для его деятельности и перспектив развития. Применяется в антикризисном менеджменте и управлении конкурентоспособностью.

LCC-анализ – затраты на производство и продажу конкретного вида продукции рассчитываются на протяжении всего его жизненного цикла и в перспективе сопоставляются с сопоставимыми доходами. Используется в стратегическом управлении затратами [4].

Таблица 1 – Основные зарубежные методы и системы управления затратами

Метод/система	Сущность метода	Преимущества	Недостатки
Директ-костинг (Direct-costing)	<p>Сущность метода</p> <p>В себестоимость продукции включаются только переменные затраты, а постоянные являются расходами периода</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не нужно создавать дополнительные учетные процедуры, так как необходимая информация может быть получена из финансовой отчетности. 2. Сложность распределения накладных затрат уменьшается. 3. В совокупности с методом стандарт-кост позволяет оптимизировать производственную программу, определить обоснованные цены на продукцию и необходимость в новых заказах. 4. Предоставляет выбор между производством или приобретением продукции. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Затраты нельзя однозначно отнести к переменным или постоянным. 2. К постоянным затратам незначительное внимание. 3. Возможно неправоильное определение финансовых результатов из-за некорректной стоимости произведенной продукции. 4. Видимость высокой прибыли технологически сложных и требующих больших инвестиций проектов
Абсорпшен-костинг (Absorption-costing)	<p>В себестоимость продукции включаются все затраты, включая накладные</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нет разделения затрат на постоянные и переменные. 2. Более высокая точность определения показателя финансового результата. 3. Отображение покрытия доходом от реализованной продукции каждого вида или вида деятельности прямых переменных и постоянных накладных затрат. 4. Увеличение рациональности выбора дополнительного заказа или отказ от него. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Символичность в разделении накладных затрат. 2. Фактическая себестоимость единицы продукции определяется в конце периода. 3. Ретроспективный характер распределения накладных затрат. 4. Возможно включение в себестоимость затрат, которые не связаны с данной продукцией. 5. Усложнение процедур учета и расчета.

<p>Стандарт-кост (Standard-cost)</p>	<p>На каждый вид затрат единицы продукции определяются целеобразные нормы расхода (стандарты) ресурса. Затраты ресурсов по нормам и их отклонения учитываются отдельно</p>	<p>1. Формирование информационной базы для анализа затрат и контроля над ними. 2. Визуальное представление в процессе формирования затрат их отклонений от норм 3. Сведение к минимуму учетной работы при калькулировании себестоимости. 4. Снабжение управленцев информацией об ожидаемых затратах в срок.</p>	<p>1. Использование для затрат, которые повторяются периодически. 2. Состав и качество нормативной базы определяет успешность применения метода. 3. Нельзя определить нормы по некоторым видам затрат.</p>
<p>Метод ABC (Activity-based costing)</p>	<p>Работа организации определяется множеством процессов. Затраты предприятия периода или на вид продукции расматриваются на основании затрат на осуществление совокупности относящихся к делу процессов</p>	<p>1. Существенное увеличение обособленности отнесения на продукцию накладных расходов. 2. Более высокая точность определения себестоимости продукции. 3. Обеспечение зависимости получаемой информации и процесса формирования затрат.</p>	<p>Предъявляет значительные требования к изменениям в системе бухгалтерского учета и совершенствования информационной базы, что ведет к росту затрат на управление.</p>
<p>Система JIT «точно в срок» (Just-in-time)</p>	<p>Ощутимо меньше тратится времени на закупку и хранение материалов. Вследствие этого возрастает надежность выполнения заказа, что способствует значительной гибкости производства</p>	<p>1. Снижение затрат на содержание запасов. 2. Сокращение времени на заказ. 3. Из-за размещения поставщиков ближе к производителям значительно лучше обеспечение материалами, деталями и полуфабрикатами. 4. Долгосрочное планирование для поставщиков более легкая реализация продукции.</p>	<p>1. Высокие затраты на транспорт. 2. Сильная зависимость от одного поставщика. 3. Требуется постоянный информационный обмен.</p>

<p>Таргет-костинг (Target-costing)</p>	<p>Установленная цена на реализацию продукции и желаемая величина прибыли на стадии планирования продукции задает целевую себестоимость, которая обеспечивается службами предприятия</p>	<p>1. Маркетинговая направленность производства. 2. Установление целевых затрат для новых видов продукции. 3. Затраты начинают контролироваться уже на стадии разработки продукции.</p>	<p>1. Для целевого снижения затрат могут понадобиться длительное время, большие инвестиции. 2. Сократить себестоимость до установленного уровня не всегда позволяют технические возможности организации.</p>
<p>Кайдзен-костинг (Kaizen-costing)</p>	<p>Предусматривает постоянное и непрерывное снижение затрат, а не достижение определенной их величины. Целевая себестоимость определяется в процессе производства продукции</p>	<p>Обеспечивает постоянное и непрерывное снижение затрат и удержание их на установленном уровне.</p>	<p>Необходима для вовлечения сотрудников в деятельность организации система мотивации и корпоративная культура.</p>
<p>Метод VCC</p>	<p>Предполагает анализ затрат, которые находятся вне сферы прямого воздействия организации. Применяется в стратегическом управлении затратами</p>	<p>Помогает величину затрат предприятия изобразить в виде создания новой стоимости, оценить рациональность образующихся затрат процессов и максимально связать их с ожидаемыми доходами.</p>	<p>Предъявляет требования к созданию надлежащего информационного обеспечения, непрерывной рационализации затрат в пределах оперативного управления деятельностью организации и вовлеченности квалифицированных кадров.</p>

<p>СVP-анализ (анализ точки безубыточности)</p>	<p>Базуруется на сравнении трех величин: затрат, дохода от реализации и прибыли, соотнося которые можно рассчитать выручку от реализации (объем реализации), которая при известных значениях постоянных и переменных на единицу затрат гарантирует безубыточность деятельности или величину планируемого финансового результата</p>	<p>1. Дает возможность установить объем продаж, который обеспечивает безубыточность производства или планируемую величину финансового результата. 2. Незатейливость, наглядность и оперативность метода.</p>	<p>1. На практике сложно разделить затраты на переменные, линейно зависящие от объема продукции и постоянные от него независящие. 2. Любая корректировка принадлежащих модели факторов может привести к значительному искажению итогового результата. 3. Графическое решение модели невозможно применить при количестве видов продукции больше трех. 4. Переменные затраты непосредственно определяет производительность труда, которая не зависит от масштаба и времени, отсутствуют структурные сдвиги качественного состояния, которые характеризуют изменение системы организации.</p>
<p>Бенчмаркинг (Benchmarking)</p>	<p>Предусматривает для принятия решений в управлении затратами соотнесение состояния управления затратами в организации с организациями-лидерами в этой отрасли</p>	<p>Дает возможность получить целостную оценку управления затратами в организации в сравнении с образцовой организацией, что дает возможность на основе ее опыта и технологий постепенно улучшить управление затратами на предприятии.</p>	<p>1. Эффективность метода значительно ухудшается при выборе организации-эталона. 2. Проявляет требования к системности и целенаправленности в использовании опыта других предприятий.</p>

<p>Кост-киллинг (Cost-killing)</p>	<p>Предполагает максимальное сокращение затрат предприятия в самые короткие сроки без ущерба для его деятельности и перспектив развития. Применяется в антикризисном менеджменте и управлении конкурентноспособностью</p>	<p>Позволяет в самые короткие сроки уменьшить затраты организации в его внутренней и внешней среде.</p>	<p>1. Жесткость метода, поскольку предполагается в том числе сокращение сотрудников и затрат на заработную плату. 2. Системность применения, использование периодически, к отдельным видам затрат или в отдельных подразделениях не предоставляет существенных результатов.</p>
<p>LCC-анализ (Life cycle costing)</p>	<p>Затраты на производство и продажу конкретного вида продукции рассчитываются на протяжении всего его жизненного цикла и в перспективе сопоставляются с сопоставимыми доходами. Используется в стратегическом управлении затратами</p>	<p>1. Получение на длительном сроке оценки понесенных затрат и их покрытие сопоставимыми с продукцией доходами. 2. Прогнозирование всех затрат и соотношение получаемого дохода и понесенных затрат по отношению к производству в целом. 3. Гарантирование стратегического видения состава затрат и соотношение его с составом доходов.</p>	<p>1. Периодизация финансовых результатов отсутствует. 2. В учете накладных затрат наблюдается неопределенность. Если их учитывать, то применяемая информация является вероятностной, если нет – страдает комплексность используемой информации. 3. Могут потребоваться дополнительные затраты на получение подробной информации.</p>

Подытоживая вышеизложенное отметим, что названные методы и системы управления затратами на предприятии разнообразны по своему содержанию, целям и особенностям применения. Каждый из них имеет как недостатки, ограничивающие его использование, так и преимущества.

В применении современных концепций, методов и систем управления затратами отечественная практика значительно отстала от западной. Таким образом, рассмотрев все их разнообразие, российские организации, опираясь на преимущества и недостатки каждого из методов и систем имеют возможность достижения целей управления затратами, обоснованно применяя либо одну из систем управления, либо модель управления, сформировавшуюся в результате объединения двух и более методов.

Список литературы

1. Друри К. Управленческий и производственный учет. Вводный курс: учеб. для студентов вузов / К. Друри. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 735 с.
2. Лисицин В. Г. Концепции управления затратами в стратегическом аспекте / В. Г. Лисицин, Д. М. Зозуля // Наука и образование. – 2014. – № 5. – С. 41-45.
3. Маркелычева И. В. Методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, применяемые в зарубежной практике / И. В. Маркелычева // Экономика и социум. – 2015. – № 3 (16). – С. 228-237.
4. Козаченко А. В. Все основные методы управления затратами: их преимущества и недостатки [Электронный ресурс] / А. В. Козаченко // Корпоративные финансы. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/upravlenie-zatratami-izderzhki-direkt-kosting-standart-kost-nakladnye-rashody-metod-sebestoimost-analiz/>

ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Хомич Денис Александрович, Тюльменков Герман Юрьевич
Научный руководитель: к.э.н., доцент Давыдова Наталья
Леонтьевна

Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь

В настоящее время значительное влияние на развитие национальной экономики оказывает денежно-кредитная политика, основной целью которой является регулирование народного хозяйства путем воздействия на состояние денежного обращения и кредита. Денежно-кредитная политика проводится и разрабатывается центральным банком страны совместно с Правительством Республики Беларусь, которые контролируют денежную массу, уровень процентной ставки, объем кредитов, валютный курс и другие важнейшие макроэкономические показатели.

Одним из важнейших инструментов денежно-кредитной политики также является процентная политика, главной целью которой является поддержание положительного уровня процентных ставок в реальном выражении в экономике как важного условия для обеспечения ценовой стабильности и сохранности сбережений юридических и физических лиц, доступности кредитных ресурсов для предприятий реального сектора.

Необходимо заметить, что данная политика выражается в установлении и периодическом пересмотре ставок по основным операциям центрального банка на денежном рынке, а также официальной ставки рефинансирования центрального банка. За счет изменения стоимости предоставляемых банкам заимствований, центральный банк влияет на уровень спроса и предложения кредитных ресурсов на денежном рынке, темпы инфляции, конъюнктуру денежного рынка, объем и структуру денежной массы, уровень ликвидности банков и т.д.

Центральный банк страны может устанавливать несколько официальных процентных ставок:

1) Ставка рефинансирования. Отражает как динамику инфляции, так и направления денежно-кредитной политики центрального банка (рост ставки – кредитная рестрикция, снижение – кредитная экспансия).

2) Учетная ставка. Используется центральным банком при осуществле-

нии операций по переучету векселей юридических лиц; ее величину определяют исходя из базовой ставки рефинансирования.

3) Ставки по основным операциям такие как сделки СВОП, ломбардная и др.

4) Ставки по нестандартным операциям центрального банка, к примеру, проценты по санационным кредитам и пр.

Ставка рефинансирования – это ставка Национального банка Республики Беларусь, являющаяся базовым инструментом регулирования уровня процентных ставок на денежном рынке, которая служит основой для установления процентных ставок по операциям предоставления ликвидности банкам. На данном этапе развития экономики в Республике Беларусь ставка составляет 14% и наблюдается дальнейшее снижение ее уровня [1].

Проведя анализ динамики ставки рефинансирования в Республике Беларусь в период за 2011-2016 гг. можно отметить, что с 2011 по 2012 наблюдается резкий рост ставки рефинансирования с 12% до 45%, с 2012 по 2014 наблюдалось постепенное снижение ставки с 45% до 20%, после чего последовал незначительный рост до 25% в 2015, а в настоящее время продолжается незначительное снижение ставки рефинансирования, начавшееся в то же время [2]. Эти изменения в величине показателя ставки рефинансирования в Республике Беларусь были вызваны макроэкономическим положением экономики и изменением уровня инфляции.

Необходимо отметить, что составной частью и, как следствие, одним из важнейших показателей процентной политики государства является механизм установления ставки рефинансирования, влияющий на процентную политику банков. Динамику средней процентной ставки по депозитам в Республике Беларусь в национальной валюте мы рассмотрим далее.

Первое полугодие 2014 года ознаменовалось сначала снижением уровня процентной ставки на 15,5% с 47,5% до 32%, а затем резким ростом до 50% в течение месяца. Первое полугодие 2015 также можно охарактеризовать снижением процентной ставки с 55% до 35%. Процентная ставка по депозитам находилась в неизменном состоянии до начала 2016 года, а затем было замечено ее снижение, которое продолжается и по сей день [2]. На данный момент она составляет 16,5%.

Средняя процентная ставка по кредитам юридических лиц в национальной валюте в январе-декабре 2016 г. снизилась с 33,7% по 19,8%, а на январь 2017 составила 19,4%. Средняя процентная ставка по кредитам физических лиц в национальной валюте в январе-декабре 2016 г. снизилась с 28,1% по 18,5%, а на январь 2017 составила 19,3%. Средняя процентная ставка по кредитам физических лиц в иностранной валюте в январе-декабре 2016 г. снизилась с 9,4% по 8,4%, а на январь 2017 составила 7,4% [1]. В обозна-

ченный период наблюдался кризис в экономике страны, который был вызван дисбалансом экспортно-импортной политики и привел к росту внешнеэкономической задолженности, и так как существует зависимость между ставкой по кредитам и уровнем инфляции (От размера инфляции зависят тарифы на предоставления услуг населению, формирование ставки по кредитам и депозитам. Важен размер инфляции и для конечного потребителя банковских услуг, особенно для заемщиков), то в это время в моменты изменения уровня инфляции можно было наблюдать и изменение процентной ставки по кредитам.

Также согласно Указу Президента Республики Беларусь «Об утверждении Основных направлений денежно – кредитной политики Республики Беларусь на 2017 год», процентная политика будет направлена на поддержание процентных ставок в экономике на положительном уровне в реальном выражении и обеспечение превышения доходности сбережений в белорусских рублях над валютными сбережениями. По мере замедления инфляционных процессов продолжит снижаться и стоимость кредитных ресурсов [4].

Процентная политика коммерческих банков направлена на обеспечение рентабельности и ликвидности банков, минимизацию процентных рисков. Процентный риск – это вероятность возникновения у банка недополучения запланированных доходов вследствие изменения уровня процентных ставок.

На уровень процентного риска также оказывают влияние различные внешние и внутренние факторы. Внешние факторы связаны с возможностью возникновения процентного риска по независящей от деятельности банка причинам. К внешним факторам относятся:

- 1) Денежно-кредитная политика Национального банка Республики Беларусь; негативные тенденции в мировой и национальной экономике.

- 2) Изменение величины базовых индикаторов.

- 3) Изменение рыночных ставок; реализация государственных программ на условиях, определяемых государственными органами.

Внутренние факторы зависят непосредственно от деятельности самого банка. К внутренним факторам относят:

- 1) Неадекватное управление платными активами и пассивами (в части их стоимости, диверсификации, концентрации и др.)

- 2) Неверный выбор вида процентной ставки (фиксированная или плавающая).

- 3) Негативное изменение величины разрыва в сроках погашения платных активов и пассивов с фиксированной процентной ставкой, либо в сроках изменения процентной ставки по платным активам и пассивам с переменной процентной ставкой.

- 4) Неправильное определение ставки по данному конкретному кредиту.

- 5) Ухудшение ликвидности банка, ухудшение качества платных активов.
- 6) Наличие негативной динамики разницы между ставками размещения и привлечения.
- 7) Отсутствие в банке четко продуманной стратегии и тактики процентной политики, т.е. отсутствие адекватной идентификации, оценки, мониторинга, контроля и инструментов по снижению уровня процентного риска.

В целях снижения процентного риска рекомендуется предусматривать в кредитных договорах право банка приспособлять процентную политику к изменяющимся условиям денежного рынка, проводить гибкую политику регулирования структуры баланса, а также включать в условия кредитования компенсацию процентного риска.

Подводя итоги, следует отметить, что процентная политика банков в Республике Беларусь направлена на формирование сбалансированного экономического развития денежно-кредитных отношений, на достижение устойчивости ставки рефинансирования и на преодоление негативных экономических последствий, к примеру, роста инфляции. Процентная политика ориентирована на доступность кредитов субъектам экономики и стимулирование привлечения в банковские депозиты средств юридических и физических лиц. Экономика страны на данном этапе характеризуется снижением ставки рефинансирования, предпосылками к этому являются: замедление темпов роста инфляции и снижение процентной ставки по депозитам и кредитам с целью стимулирования деловой активности и сокращения избыточной ликвидности. Процентная политика белорусских банков в условиях замедления темпов инфляции направлена на снижение стоимости кредитов для субъектов хозяйствования, что будет способствовать развитию производства и ускорению экономического роста в том числе и по стране в целом.

Список литературы:

1. Ставка рефинансирования [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/MonetaryPolicyInstruments/RefinancingRate>. - Дата доступа: 20.04.2017
2. «Да, были ставки в наше время!» Когда проценты по вкладам были на сегодняшнем уровне? [Электронный ресурс] / Новостной портал: infobank.by. – Режим доступа : <http://infobank.by/infolinebigview/da-byli-stavki-v-n...> – Дата доступа: 27.02.2017.
3. Основные направления денежно – кредитной политики Республики Беларусь на 2017 год : Указ Президента Респ. Беларусь, 18 дек. 2017 г., № 505 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр", Нац. центр правовой информ. Республика Беларусь. – Минск, 2017.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

Андропова Ирина Алексеевна

Научный руководитель: Торопова Ирина Семеновна,

к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского

***Аннотация.** В данной работе рассмотрены главные особенности учета основных средств в сфере услуг, а также методика учета основных средств. Исследование проводилось с использованием библиографического метода, системного подхода, обобщения и конкретизации.*

***Ключевые слова:** основные средства, сфера услуг, особенности учета основных средств, методика учета ОС.*

ВВЕДЕНИЕ. Эффективное существование любого экономического субъекта обусловлено непрерывным обеспечением материально-производственными запасами и эффективным, а также экономным использованием основных средств. Основной целью организации является получение максимальной прибыли. Большое значение в достижении данной цели играет эффективное использование основных средств и правильная организация их учета.

Актуальность и значимость выбранной темы можно объяснить тем, что основные средства используются практически всеми хозяйствующими субъектами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, как в сфере материального производства, так и в сфере услуг. Порядок приобретения и эффективного их использования – одна из главных задач руководителей всех уровней.

В разработку особенностей учета движения основных средств в организациях сферы услуг внесли свой вклад такие ученые-экономисты как: Ю. А. Бабаев, А. Е. Суглобом, А.Д. Шеремет, С. Р. Богомолец, В. М. Богаченко, Н. П. Кондраков[1,2,3,4]

ЦЕЛЬ. Целью данной статьи является изучение экономической сущности основных средств, а также их особенностей учета, исследование теоретических и методических положений движения объектов основных средств

в организациях сферы услуг. Задачи: изучить теоретические основы учета основных средств в организациях сферы услуг; рассмотреть нормативное регулирование учета основных средств; разработать и обосновать практические рекомендации по совершенствованию методов учета основных средств компании.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ. Объекты основных средств составляют основу любой деятельности, в процессе которой создается продукция, выполняются работы или оказываются услуги. Для хозяйственной деятельности предприятия необходимы основные средства. Значимость наличия и движения средств производства в хозяйственной деятельности организаций обуславливают своевременность рассмотрения проблемных сторон учета поступления, переоценки основных средств, их восстановления и выбытия[2].

Основные средства являются частью имущества, которая используется в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказанию услуг либо при управлении организацией в течении периода, превышающего 12 месяцев. К основным средствам относятся: здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, приборы и устройства, вычислительная техника, инструменты и т.п. В состав основных средств включаются также капитальные вложения на коренное улучшение земель, капитальные вложения в арендованные объекты основных средств, земельные участки и объекты природопользования.

Учет основных средств в организациях сферы услуг регулируется Федеральным законом от 06.12.2011г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Налоговым кодексом РФ, Гражданским кодексом РФ, ПБУ 6/01 «Учет основных средств», ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», а также методическими указаниями по бухгалтерскому учету[4,3].

С учетом особенностей цикла стоимостного кругооборота основных средств строится аналитический процесс этих видов внеоборотных активов организации. Цель исследования в этой области - обеспечить своевременное их обновление и повышение эффективности использования. Обобщающую оценку движения основных средств дают коэффициенты обновления, выбытия, прироста и воспроизводства, которые, в свою очередь, характеризуют техническое состояние основных средств.

Основные средства принимаются к учету по первоначальной стоимости, величина которой зависит от способа поступления. Синтетический учет наличия и движения основных средств в организациях сферы услуг, принадлежащих предприятию, осуществляется на следующих счетах: 01 «Основные средства»; 02 «Амортизация основных средств»; 91 «Прочие доходы и расходы». Стоимость основных средств, поступивших в качестве вклада в уставный капитал, оформляют бухгалтерскими записями: Д 08 К 75,

Д 01 К08.

Основные средства, приобретенные за плату у других организаций и лиц, а так же созданные в самой организации, отражаются по дебету счета 01 «основные средства» и кредиту счета 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Безвозмездные принятые основные средства приходят по дебету счетов 08 «Вложения во внеоборотные активы» и кредиту счета 98 «Доходы будущих периодов», субсчет 2 «Безвозмездные дарения». Стоимость безвозмездно полученных основных средств по мере начисления амортизации по ним списывается с субсчета 2 «Безвозмездные поступления» счета 98 в кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы». При выбытии основных средств накопленная амортизация по объекту списывается в уменьшение его первоначальной стоимости. При этом дебетуют счет 02 «Амортизация основных средств» и кредитуют счет 01 «Основные средства».

При выбытии основных средств вследствие продажи, по причине ветхости, морального износа, безвозмездной передачи остаточная стоимость объекта списывается со счета 01 «Основные средства» в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы». Кроме того, по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» отражают все расходы, связанные с выбытием основных средств, а по кредиту – все поступления, связанные с выбытием основных средств. При продаже основных средств их продажную стоимость отражают по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» или 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы». Одновременно остаточную стоимость основных средств списывают с кредита счета 01 «Основные средства» в дебет счета 91, а сумму амортизации по проданным основным средствам в дебет счета 02 «Амортизация основных средств» и кредит счета 01. в дебет счета 91 списывают так же НДС по основным средствам (с кредита счета 68 «Расчеты по налогам и сборам») и расходы по продаже основных средств с кредита счета 23 «Вспомогательное производство»[5].

Основные средства, переданные в счет вклада в уставный капитал других организаций и в счет вклада в общее имущество по договору простого имущества, списывают по остаточной стоимости в дебет счета 58 «Финансовые вложения» с кредита счета 01 «Основные средства», а сумму амортизации по переданным основным средствам – с кредита счета 01 в дебет счета 02 «Амортизация основных средств».

Для учета выбытия основных средств к счету 01 «Основные средства» может открываться субсчет «Выбытие основных средств». В дебет этого субсчета переносят стоимость выбывшего объекта, а в кредит – сумму накопленной амортизации. Остаточная стоимость объекта списывается со счета 01 «Основные средства» на счет 91 «Прочие доходы и расходы».

В соответствии с п. 4 ПБУ 6/01 "Учет основных средств" основное средство принимается к учету как актив только в том случае, если оно предназначено для использования в производстве или для управленческих целей.

Можно выделить некоторые особенности учета основных средств в организациях сферы услуг:

1. Установлен максимальный стоимостный лимит в бухгалтерском учете 40 000 руб. за один объект основного средства.

2. В бухгалтерской учетной политике следует устанавливать стоимостный критерий отнесения основных средств к материально-производственным запасам, который не влияет существенно на показатели бухгалтерской отчетности.

3. По объектам, введенным в эксплуатацию после 1 декабря, амортизация начисляется с месяца, следующего за месяцем ввода в эксплуатацию (независимо от даты подачи документов на государственную регистрацию).

4. В бухгалтерском учете с 2011 г. государственная пошлина, связанная с регистрацией прав на объекты недвижимости, не включается в первоначальную стоимость объектов основных средств, так как подача документов на государственную регистрацию права собственности не является условием принятия объекта недвижимости к учету в качестве основных средств.

5. При приобретении объекта основных средств необходимо определиться, является ли этот объект инвестиционным активом. Так, приобретение объектов, не требующих монтажа, не считается приобретением инвестиционных активов.

6. В первоначальную стоимость объектов основных средств следует включать величину оценочного обязательства на демонтаж и утилизацию объекта основных средств и восстановление окружающей среды, если возникновение таких обязательств непосредственно связано с приобретением, сооружением и изготовлением этих основных средств.

7. В случае если организацией решено продать объект основных средств, то не предусматривается возможности перевода основных средств в категорию "товары".

8. Организация, передающая объект недвижимости, права собственности на который подлежат государственной регистрации, должна списать его с бухгалтерского учета в момент фактического выбытия независимо от факта государственной регистрации прав собственности.

9. Согласно п. 15 ПБУ 6/01 "Учет основных средств" коммерческим организациям предоставлено право производить переоценку основных средств.

10. При проведении ремонта основных средств расходы на его проведение признаются расходами по обычным видам деятельности того периода, в котором он был произведен[6].

По итогам анализа наличия, состояния, воспроизводства основных средств, можно предположить, что увеличение прибыли в организациях сферы услуг может быть достигнуто за счет:

1. ввода в действие новых основных фондов;
2. улучшения использования действующих основных фондов.

Прирост основных фондов на предприятиях может быть достигнут благодаря приобретению нового производственного оборудования, а также реконструкции и расширению действующего. Можно также использовать лизинг, который представляет собой вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передачи его на основе договора на установленный срок с правом последующего выкупа.

ВЫВОДЫ. Рассмотренный материал позволил сделать вывод о том, что на организацию ведения бухгалтерского учета основных средств влияют отраслевые особенности. В организациях устанавливается определенный стоимостной лимит на объекты основных средств. С 2011 г. государственная пошлина, связанная с регистрацией прав на объекты недвижимости, не включается в первоначальную стоимость объектов основных средств. В стоимость объектов основных средств следует включать величину оценочного обязательства на демонтаж и утилизацию объекта основных средств и восстановление окружающей среды. При передаче объекта недвижимости организация списывает его с бухгалтерского учета в момент фактического выбытия.

С целью совершенствования учета основных средств в организациях сферы услуг следует разработать методы и критерии оценки основных средств. Также необходимо внедрить в учетную практику специальные методические рекомендации и применять МСФО при формировании бухгалтерской отчетности. Аналитический учет, организованный с применением вычислительной техники, позволяет сократить трудоемкость, затраты времени и повышает качество контроля. Для контроля за сохранностью основных средств проводить кроме плановых инвентаризаций, внеплановые выборочные проверки - выборочные инвентаризации. В итоге при применении организацией вышеперечисленных рекомендаций можно спрогнозировать улучшение финансового состояния организации, благосостояния работников и получение большей прибыли.

Список литературы.

1. Бабаев Ю. А. Бухгалтерский учет: Учебник для студентов вузов / Под ред. Ю. А. Бабаева, И. П. Комиссаровой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 527 с
2. Богаченко В. М. Бухгалтерский учет: Учебник – 19-е изд., стер. / Под ред. В. М. Богаченко, Н. А. Кирилловой. Ростов н/Д: Феникс, 2015. 510 с.
3. Богомолец С. Р. Бухгалтерский учет: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. С. Р. Богомолец. М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013. 720 с.
4. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2012. 592 с.
5. Фролов Р.А. Практический журнал для бухгалтера «Главбух», март 2008 г. № 5, стр. 42-43.
6. Ширяев А. С. Учет амортизации основных средств согласно РСБУ и МСФО// Юность и Знания-Гарантия Успеха. 2015. Том 1. С. 229-230

УДК 336.02

ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Шалаев Илья Андреевич

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и экономическая безопасность».

**Перельгина Ангелина Олеговна,
Марыченкова Надежда Витальевна**

Среднерусский институт управления, Орловский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г.Орёл

***Аннотация.** Денежно-кредитное регулирование экономики является составным элементом макроэкономической политики. Одним из необходимых условий продуктивного развития экономики является формирование четкого механизма денежно-кредитного управления, влияющего на предпринимательскую активность и совокупный спрос, как на кредитном рынке, контролировать деятельность коммерческих банков, добиваться поддержания денежного обращения. В идеале монетарная политика государства должна гарантировать устойчивость цен, стабильную занятость и экономический рост – таковы ее главные и конечные цели. На практике, однако, с ним придется решать более узкие, для удовлетворения актуальных потребностей экономики страны вопросы. В России в настоящее время экономическая ситуация и ситуация в денежно-кредитной сфере является довольно шаткой. Министерство финансов и Банк России, Правительство обязаны действовать в ситуации нехватки денежной массы, падении рубля, инфляции, кризисных явлений в экономике и финансовой сфере страны. Как Россия будет налаживать свою монетарную политику, насыщать экономику деньгами, чтобы стимулировать экономический рост, будет зависеть ее будущее.*

***Ключевые слова:** денежно-кредитный рынок, денежно-кредитная политика, инструменты денежно-кредитного регулирования, налоговое*

стимулирование, валютные интервенции, Центральный Банк, валютное регулирование.

Abstract. *Monetary regulation of the economy is an integral part of macroeconomic policy. One of the prerequisites for the productive development of the economy is the formation of a clear mechanism for monetary management that affects entrepreneurial activity and aggregate demand, both in the credit market, control the activities of commercial banks, and seek to maintain monetary circulation. Ideally, the state's monetary policy should guarantee price stability, stable employment and economic growth—such are its main and final goals. In practice, however, it will have to deal with narrower issues to meet the current needs of the country's economy. In Russia, the current economic situation and the situation in the monetary sphere is rather shaky. The Ministry of Finance and the Bank of Russia, the Government are obliged to act in a situation of shortage of money supply, the fall of the ruble, inflation, crisis phenomena in the economy and the financial sector of the country. As Russia will establish its monetary policy, saturate the economy with money to stimulate economic growth, its future will depend.*

Keywords: *Monetary market, monetary policy, monetary regulation instruments, tax incentives, foreign exchange interventions, the Central Bank, foreign exchange regulation.*

Мировой экономический кризис и последующий вялый выход ведущих экономик мира из фазы рецессии рельефно выявил необходимость применения новых инструментов государственного регулирования инновационного развития экономики.

На сегодняшний момент, несмотря на используемые инструменты денежно-кредитной политики, не наблюдается существенного ускорения экономического улучшения экономики. Поэтому необходимо раскрыть причины, препятствующие финансовой стабилизации, а также разработать более эффективные меры денежного регулирования с учетом накопленного опыта оценки их действенности.

Преимущественно именно США, Канада и большинство стран Западной Европы применяют операции на открытом рынке как основной инструмент денежно-кредитной политики. Действия на открытом рынке представляют собой покупку и продажу государственных ценных бумаг: казначейских обязательств, облигаций, золотых сертификатов, ваучеров и т.д. При условии высокого уровня развития рынка капиталов они являются действенным инструментом. Некоторые страны даже в условиях неразвитости финансовых рынков используют данный инструмент, размещая государственные обязательства на первичном рынке через аукционы. При этом преобразование

находящихся в обороте облигаций влияет на изменение денежной массы. Тем не менее, когда финансовые рынки совсем не развиты, то ценовая политика по государственным обязательствам недостаточно эффективна, и данный инструмент обычно дополняется другими механизмами [6].

Немаловажным инструментом денежно-кредитной политики является установление нормативов обязательных резервов, но в большинстве стран они не являются ведущим инструментом. Банки обязаны держать определенную долю привлеченных ресурсов на счетах в центральном банке, именно это предполагают резервные требования. Они могут быть наиболее эффективными, когда используются в совокупности с прямыми инструментами денежно-кредитной политики в условиях инновационной экономики [4].

Таблица 1 – Нормативы обязательных резервов, коэффициент усреднения обязательных резервов, установленные Банком России за 2016 год.

Наименование	Размер (%)
1. Норматив обязательных резервов	
- по обязательствам кредитных организаций перед юридическими лицами-нерезидентами в рублях и в иностранной валюте	4,25
- по обязательствам кредитных организаций перед физическими лицами в рублях и иностранной валюте	4,25
- по иным обязательствам кредитных организаций	4,25
Коэффициент усреднения	
- для банков	0,8
- для небанковских кредитных организаций	1,0

Влияние государства на экономическую сферу реализуется политикой денежного регулирования. Совокупность инструментов денежно-кредитного регулирования по характеру воздействия разделяют на прямые и косвенные. К числу косвенных методов относят валютные интервенции [5].

Политика интервенций может способствовать понижению валютных рисков и обеспечивать макроэкономическую и финансовую стабильность так как: 1) при помощи валютных интервенций, возможно, сдерживать текущее влияние на номинальный курс направлений движения капитала; 2) интенсивность и размах интервенций зависят от вида входящего или исходящего потока капитала: если капитал приливает в форме прямых иностранных инвестиций, то, необходимо дать обменному курсу найти новый равновесный уровень. При этом нельзя забывать о том, что портфельные инвестиции – это потенциальный источник излишней волатильности

обменного курса и совокупного валютного риска для национальной экономики. Суть проблемы заключается в том, инвестированы ли они в фундаментальные факторы экономики или носят спекулятивный характер. Определить, насколько эффективна валютная политика Центробанка достаточно сложно в виду наличия множества факторов, оказывающих влияние на обменный курс, а также последствий, порождаемых вторичными эффектами от интервенций. Однако с точки зрения большинства центральных банков эффект от проведения валютных интервенций можно оценить с двух точек зрения:

1) с точки зрения рыночной ликвидности, т.е. того, насколько интервенции способствуют установлению «упорядоченных рыночных условий» на рынке денег;

2) исходя из степени стабилизации текущего номинального обменного курса в условиях сильного девальвационного (или ревальвационного) давления.

Так же одним из важных инструментов денежно-кредитного регулирования является ставка рефинансирования.

Ставка рефинансирования – процентная ставка, используемая центральным банком в его операциях с коммерческими банками и другими кредитными институтами при покупке государственных краткосрочных обязательств и переучете частных коммерческих векселей. Центральный банк использует ставку рефинансирования при предоставлении кредитов банкам в порядке рефинансирования. При исчерпании возможности увеличения ликвидности на межбанковском и открытом рынке, банком приходится обращаться к рефинансированию и тогда центральный банк становится кредитором последней инстанции [2].

Она служит ориентиром для ставок по другим видам кредита центрального банка. Центральный банк определяет стоимость привлеченных кредитных ресурсов коммерческими банками. Отсюда, чем выше учетная ставка, тем больше стоимость кредитов рефинансирования ЦБ. Следовательно, политика изменения ставки рефинансирования представляет собой вариант регулирования качественного параметра денежного рынка – стоимость банковских кредитов.

Центральный банк воздействует на состояние не только денежного, но и финансового рынка. Повышение ставки влечёт за собой повышение ставок по кредитам и депозитам на денежном рынке, ведущее к уменьшению спроса на ценные бумаги и увеличение их предложения. При её понижении, удешевляются депозиты и кредиты, что приводит к повышению спроса на ценные бумаги, уменьшению их предложение, следовательно, поднимается рыночная стоимость. При дорогих кредитах выгоднее прямое

финансирование, следовательно, спрос на ценные бумаги падает со стороны как небанковских учреждений, так и кредитных институтов.

Центральными банками в условиях инновационной экономики широко применяется изменение официальной учетной ставки, как инструмента денежно-кредитного регулирования. В то время как в развивающихся государствах может отдаваться предпочтение прямому регулированию процентных ставок по кредитам и депозитам коммерческих банков. Барометром экономической обстановки для деловых кругов страны является учетная ставка. Рост учетной ставки дает банкам сигнал о желании ЦБ проводить курс на сокращение деловой активности. Жесткие меры предпринимаются, в том случае если банки не следуют курсу на сокращение и продолжают наращивать свою кредитную активность [3].

Субъекты экономики предпринимают меры по уходу из-под влияния роста ставки, путем переключивания своих издержек на клиентов. Данный эффект особенно болезнен в рамках экономики, переживающей проблемы с инфляцией.

Таблица 2 - Динамика изменения ставки рефинансирования с 2010 по 2017 год.

Срок, с которого действует ставка	Размер ставки (%)
с 27 марта 2017 г.	9,75
с 19 сентября 2016 г. - 26 марта 2017 г.	10,0
14 июня-18 сентября 2016 г.	10,5
1 января - 13 июня 2016 г.	11
14 сентября 2012 г - 31 декабря 2015 г.	8,25
26 декабря 2011 г. - 13 сентября 2012 г.	8,00
3 мая 2011 г. - 25 декабря 2011 г.	8,25
28 февраля 2011 г. - 2 мая 2011 г.	8,00
01 июня 2010 г. - 27 февраля 2011 г.	7,75
30 апреля 2010 г. - 31 мая 2010 г.	8
29 марта 2010 г. - 29 апреля 2010 г.	8,25
24 февраля 2010 г. – 28 марта 2010г.	8,5
28 декабря 2009 г. – 23 февраля 2010 г.	8,75

Именно с помощью перечисленных инструментов регулирования денежно-кредитной политики Центробанк осуществляет два вида политики: гибкость процентных ставок (жесткая денежная политика) или регулирование неизменности процентной ставки при увеличении предложения денег (гибкая денежная политика) и поддержание на определенном уровне размера

денежной массы [1].

Проведение гибкой денежно-кредитной политики Центрального банка предполагает:

1. закупку государственных ценных бумаг на открытом рынке, что обеспечивает расширение возможностей кредитования коммерческими банками;
2. увеличение коммерческим банкам объема заимствований и расширение объема кредитования своих клиентов по пониженным процентным ставкам путём снижения учетной ставки процента. Это увеличивает денежную массу;
3. снижение обязательной нормы банковского резервирования, что ведет к расширению возможностей кредитования экономики.

Проведение строгой денежно-кредитной политики Центрального банка предполагает:

1. осуществление продаж государственных ценных бумаг на открытом рынке, что ведёт к сокращению возможностей кредитования коммерческими банками и сокращает денежную массу;
2. увеличение учетной ставки процента, что вынуждает коммерческие банки повысить процентные ставки по своим кредитам и прекратить объем заимствований у Центрального банка. Это сдерживает рост денежной массы;
3. ограничение роста денежной массы путём увеличения обязательной нормы банковского резервирования.

Таким образом, в рамках денежно-кредитной политики применяются методы как прямого, так и косвенного регулирования денежно-кредитной сферы. Реализация этих методов дает наиболее быстрый эффект с точки зрения контроля за ценой или максимальным объемом депозитов и кредитов, особенно в условиях инновационного развития экономики. Выбор типа проводимой денежно-кредитной политики, а соответственно и набора инструментов регулирования деятельности банков, Центробанк осуществляет исходя из состояния хозяйственной конъюнктуры в каждом конкретном случае.

Список литературы:

1. Банковское дело. Учебник для вузов / под ред. О. И. Лаврушина. 2-изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика. - 2012. – с. 666.
2. Панченко В.И. Валютное регулирование. СПб: Троицкий мост, 2014. – 240с.
3. Шалаев И.А. Экономическая безопасность банка: Регламинтирование внутрибанковских продуктов на примере ПАО Сбербанк/Шалаев И.А., Трошин А.А., Толстопятов В.В.//Экономика и социум.-2017.-№ 1-2 (32).-С. 957-963.
4. Шалаев И.А. Инновационная составляющая экономической безопасности финансово - кредитных организаций/Шалаев И.А., Будаева А.Ю., Халфеева С.М.// Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее.- 2016.-с. 274-277.
5. Шалаев И.А. Современный анализ и методы оценки финансовых рисков/ Шалаев И.А., Мишунина И.С., Покопцева С.А.// Экономика и социум. 2016.-№ 12-2 (31).-с. 1677-1683.
6. Шалаев И.А. Практика расчета движения денежных средств в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности/ Шалаев И.А., Маричева А.Н.// Современные проблемы социально-гуманитарных наук.-2016.-№ 6 (8).-с. 123-128.

ТЕХНОЛОГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ PHILIP MORRIS INTERNATIONAL НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Аннабердыев Павел

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дегтерев Д.А.

Российский университет дружбы народов, г. Москва,

***Аннотация.** Продвижение продукции является важным элементом стратегии любого предприятия. В условиях ужесточения мер по борьбе с курением данная проблема представляется особенно актуальной для компаний производящих табачную продукцию.*

В статье представлены механизмы стратегии продвижения продукции крупнейшей табачной компании Philip Morris International.

***Ключевые слова:** рекламная компания, позиционирование, продвижение продукции, законодательное регулирование, реклама и т.д.*

Продвижение продукции можно рассматривать как комплекс, который объединяет каналы и приемы коммуникаций, а также участников. Его основной функцией является стимулирование сбыта готовой продукции. Задачей же коммуникативной политики является организация взаимодействия производства с субъектами системы маркетинга с целью повышения эффективности производимой деятельности по продвижению товаров на рынок для получения прибыли и удовлетворения потребностей населения.

Российский рынок представляет большой интерес для табачных компаний. Следуя международной практике, правительство с каждым годом все больше ограничивает табачных производителей (например, запрещена реклама на телевидении и радио).

Philip Morris International (PMI) - ведущая международная табачная компания, продукция которой продается в более чем 160 странах. В 2015 году доля мирового рынка сигарет компании за пределами США составила около 15.6%, чистая выручка от реализации (после уплаты акцизов) достигла \$22.8 млрд., а операционная прибыль – \$8.9 млрд¹.

Компания начинает свою историю в 1847 году, с того самого дня, как господин Филип Моррис открыл свой первый магазин по продаже сигарет и

¹ Сайт компании Филипп Моррис в России// Режим доступа: http://www.pmi.com/ru_ru/pages/homepage.aspx - официальный сайт Philip Morris International (Дата обращения 12.04.2017)

табака в Лондоне на улице Бонд-Стрит. После смерти Филипа Морриса магазин перешел по наследству его жене Маргарет брату Леопольду. В 1881 году брат Филипа Морриса и Джозеф Грюнебаум учредили организацию «Philip Morris & Company Grunenbaum LTD» и акции компании поступили в обращение на биржу. Однако через четыре года партнерство было расторгнуто и компания была переименована в «Philip Morris & Co. LTD».

Из под контроля семейства Моррис компания вышла в 1894 году, когда ее приобрел Уильям Кертис Томсон. Именно в эти годы компанию удостоили чести возить табак в королевский дворец Эдварда VII. Первый филиал компании был открыт Густавом Экмайером в 1902 году в Нью-Йорке, США. 50% филиала принадлежало компании-учредителю, а вторая половина американским партнерам компании.

Основными игроками на отечественном рынке табачных изделий являются Philip Morris International, BAT, Imperial Tobacco, Japan Tobacco. Доли их присутствия на рынке были представлены во второй главе. Стоит отметить, что на данный момент лидером является компания Japan Tobacco, имея долю в 30%, PMI находится на втором месте.

Пробиться на табачный рынок практически невозможно, наблюдаются очень высокие входные барьеры, причем как с экономической точки зрения, так и со стороны государства.

Продукция, представленная на рынке, стандартизирована, сигареты должны соответствовать ГОСТу. Можно классифицировать всю продукцию в зависимости от крепости (тяжелые, легкие, суперлегкие), по аромату (классические, ароматизированные, ментоловые), по типу фильтра (классический фильтр, фильтр-мундштук, без фильтра, фильтр с ментоловыми капсулами) и т.д.

Поскольку потребителями сигарет является разнородная аудитория, можно выделить разные целевые группы. Опытные курильщики зачастую являются приверженцами определенной марки сигарет, у них нет никаких ожиданий новинок и переманить их сложно. Однако в группе молодежи наблюдается высокая степень потребительских ожиданий, поскольку сигареты для этой группы - не столько привычка и товар первой необходимости, сколько элемент имиджа. Похожая ситуация наблюдается в группе женщин.

Проанализировав существующий ассортимент компании можно отметить следующие недостатки:

- в среднеценовом сегменте недостаточно широкое предложение, оно не способно удовлетворить все предпочтения потребителей;
- среднеценовой сегмент представлен в основном мужскими сигаретами;
- ассортимент среднеценового сегмента представлен всего тремя - че-

тырьмя уровнями крепости вкуса сигарет, что недостаточно, учитывая весь объем спроса на данный момент.

Рассмотрим новые проекты компании. Табачный гигант Philip Morris объявил о запуске новых, менее вредных для здоровья сигарет в Великобритании (в России они были выпущены чуть раньше). В компании считают, что новый продукт может привести к снижению объемов продаж традиционных сигарет.

В новых сигаретах, для курения которых понадобится специальное приспособление под названием Iqos, табак не горит, а нагревается. По заявлениям Philip Morris, так курящий получит тот же объем никотина, но на 90% меньше вредных токсинов, которые содержатся в сигаретном дыме.

На создание нового типа сигарет в Philip Morris потратили около 3 млрд долларов.

Несмотря на достаточно широкие ограничения на рекламу табачной продукции, табачные бренды по сути своей являются очень сильными, качественно разработанными и эффективно продвигающимися гигантами на рынке. Если рассмотреть табачные корпорации в качестве участников рекламного процесса и в качестве успешных игроков на рынке промышленности, то можно увидеть, что это не так просто: создавать продукт, несущий вред человеку и при этом эффективно продвигать его с учётом всех тех ограничений, которые связаны с употреблением табачной продукции в наши дни.

К основным каналам продвижения табачной продукции в России можно отнести следующие²:

Продвижение в точках продаж

Не смотря на то, что для табачных брендов возможности продвижения в точках продаж сейчас ровняются практически нулю, появилась новая возможность влиять на выбор покупателей – через продавцов. В данный момент табачные бренды занимаются обучением продавцов консультантов для дальнейшей консультации через них своих потенциальных потребителей.

Продвижение в HoReCa

Клубы, кафе, бары и рестораны не так давно стали закрыты для прямой рекламы, а это очень важная среда выживания бренда. Дело в том, что это эффективно не только благодаря прямому контакту с ЦА и возможности четко таргетировать площадки, но и с точки зрения современного образа жизни совершеннолетней молодежи. В связи с этим табачные бренды теперь проводят небрендированные кампании с использованием SMM. Например, в августе 2014 года бренд Camel поддерживал масштабное музыкальное мероприятие «Alfa future people».

Неотемлемая часть продвижения табачного бренда – прямой контакт с

² Усятинский Л. М. Применение социально ответственного маркетинга в табачных компаниях, Маркетинг и маркетинговые исследования. - 2013. - №5.

потребителем через индивидуализированный контент.

Компания «Филипп Моррис Интернэшнл» (ФМИ) поддерживает благотворительные программы, направленные на повышение качества жизни в регионах, где живут и работают наши сотрудники, а также там, где наши поставщики выращивают табак. ФМИ уделяем первоочередное внимание следующим пяти направлениям в благотворительной деятельности: борьба с голодом и бедностью, предотвращение насилия в семье, улучшение и развитие системы образования, улучшение условий жизни в сельской местности и ликвидация последствий стихийных бедствий. Эти проблемы созвучны целям Декларации тысячелетия ООН (ЦРДТ) и связаны с решением важнейших вопросов, влияющих на уровень жизни людей в тех странах, в которых ФМИ ведем наш бизнес.

«Филипп Моррис Интернэшнл» (ФМИ) поддерживает всестороннее регулирование, основанное на принципе сокращения вреда от курения.

Согласно концепции компании «Филипп Моррис» маркетинг и продажа табачной продукции должны осуществляться только в отношении совершеннолетних. Хотя ФМИ не согласны с позицией, что маркетинг является причиной, способствующей курению, ФМИ всегда поддерживаем регулирующие нормы, направленные на ограничение рекламы и стимулирования продажи табачной продукции, включая полный запрет в некоторых средствах массовой информации, таких как телевидение, радио, и на рекламных щитах. ФМИ также считает, что разрешенная реклама табака должна сопровождаться предупреждением о вреде курения. Более того, ФМИ добровольно размещает такие предупреждения в своей рекламе даже в тех странах, где этого не требуется. Взгляды «Филипп Моррис» совпадают с мнением организаций здравоохранения о том, что законодательные ограничения на рекламу и маркетинг более эффективны, чем добровольные меры, проводимые компаниями. Это связано с тем, что законодательные ограничения позволяют установить одинаковые правила для всех компаний.



Рисунок 1. Сигареты без никотина компании «Филипп Моррис»

«Филипп Моррис» не поддерживает полный запрет рекламы и маркетинга табачной продукции. В данном вопросе ФМИ расходится во мнении с ВОЗ и

РКБТ. Возможность осуществлять маркетинг продукции, направленный на совершеннолетних курильщиков, является фундаментальной основой для жесткой конкуренции, и FMI полагает важным обеспечение совершеннолетних курильщиков информацией о доступном ассортименте продукции и предпочитаемых ими продуктах. Законодательные ограничения позволяют установить оптимальный баланс между ограничением маркетинга табачной продукции и сохранением возможности для диалога между табачными компаниями и совершеннолетними курильщиками.

Стратегия компании несет ярко выраженный социальный эффект, и в меньшей степени направлена на получение прибыли.

Подводя итоги следует отметить, что рассматриваемая компания является лидером, позиции которого не поддаются сомнению. Руководство компании постоянно меняет политику продвижения бренда. Рекламная политика компании является гибкой и легко встраивается в требования рынка.

Philip Morris International Inc. (PMI) – американский производитель сигарет и табака, реализующий свою продукцию более чем в 200 странах. Доля компании на международном рынке сигарет за пределами США составляет более 15%. Самые известные бренды: Marlboro, L&M, Philip Morris, Chesterfield, Parliament, Lark, Virginia Slims и Benson & Hedges (совместно с British American Tobacco, Gallaher Group и Japan Tobacco).

Ведущим брендом Компании является Marlboro, самые продающиеся в мире сигареты, на долю которых в 2013 году приходилось около 33% объема всех поставок Компании. Премиум сегмент также представлен брендами Merit, Parliament и Virginia Slims. Лидирующими брендами в среднеценовом сегменте являются L&M и Chesterfield. К другим ведущим международным брендам относятся Bond Street, Lark, Muratti, Next, Philip Morris и Red & White.

Philip Morris вложил \$10 млн в производство в РФ супертонких сигарет Marlboro

Компания «Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг» вложила \$10 млн в производство в России супертонких сигарет Marlboro Gold Edge, сообщается в пресс-релизе компании.

Новый продукт производится на фабрике «Филип Моррис Ижора» (Ленинградская область), которая входит в тройку самых крупных фабрик компании Philip Morris International в мире.

Список литературы

1. Сайт компании Филипп Морис в России// Режим доступа: http://www.pmi.com/ru_ru/pages/homepage.aspx - официальный сайт Philip Morris International (Дата обращения 12.04.2017) Анашкина Н.П. Бренд в современной культуре, М.: Юрайт, 2014, 200 с.
2. Усятинский Л. М. Применение социально ответственного маркетинга в табачных компаниях, Маркетинг и маркетинговые исследования. - 2013. - №5.
3. Кирилловых А.В. Реклама и рекламная деятельность, М.: Деловой двор, 2013, 224 с.

АНАЛИЗ И СРАВНЕНИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КОМПАНИЯХ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

Белкин Игорь Олегович

студент, Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

Научный руководитель: Котлярова Любовь Николаевна

канд. психол. наук, доцент ВГУЮ (РПА Минюста России)

На протяжении последнего столетия в теории менеджмента фигурировал целый ряд терминов, которые так или иначе отражали участие конкретных индивидов в структуре глобального общественного производства, например, кадры, трудовые ресурсы, рабочая сила и пр. Менялись взгляды и подходы теоретиков в области управления, соответственно уходили в небытие и возвращались вновь, уже с обновленной смысловой нагрузкой, приведенные выше термины. Накопленный практический и теоретический опыт позволили сформировать концепции управления персоналом, которые определяются как “система теоретико-методологических взглядов на понимание и определение сущности, содержания, целей, задач, критериев, принципов и методов управления персоналом, а также организационно-практических подходов к формированию механизма ее реализации в конкретных условиях функционирования организаций” [3, с.145].

Применение той или иной концепции зависит от огромного числа факторов: размера, типа и вида деятельности организации, от целей, которые она стремится достичь, от количества и качественного уровня ее сотрудников, наконец, от влияния внешних факторов (политических, экономических, социальных и пр.).

На службах, осуществляющих управление персоналом, всегда лежит большая социальная ответственность, особенно в крупных компаниях, где заняты тысячи и десятки тысяч людей. От компетентности их специалистов зависят, с одной стороны, судьбы большого числа людей, а с другой – репутация компании и целесообразное использование ее бюджетных средств. Действительно, практика знает немало примеров, когда из-за ошибок рекрутеров на вакантные места с большой степенью ответственности принимаются не подходящие организации люди, на их адаптацию тратятся немалые средства, а затем, в результате их ошибок, компании несут огромные финансовые и

репутационные потери.

При подготовке этого материала были изучены данные публичной отчетности ведущих российских компаний в области промышленного производства, методическая литература по вопросам управления персоналом, локальные нормативные акты, имеющие непосредственное отношение либо к конкретным компаниям, либо к процессам регулирования трудовых отношений в РФ в целом.

Анализ вышеуказанных источников позволяет выделить ключевые аспекты сферы управления персоналом и сравнить их реализацию в двух компаниях, ГК «Росатом» и ПАО «НК Роснефть». Эти компании имеют много общего: во-первых, обе организации являются госкомпаниями, «Росатом» полностью, путем серии преобразований расположенных на территории РФ объектов Министерства атомной энергетики и промышленности СССР [1, глава 1 ст.3, глава 7], «Роснефть» на данный момент лишь частично, управляется государством через контрольный пакет акций, находящийся в собственности государственного «Роснефтегаза». [2]

Во-вторых, схожая организационная структура – дивизионы (топливный, машиностроения и др.) в «Росатоме» [4] и блоки («Разведка и добыча», «Переработка и сбыт» и др.) в «Роснефти» [5], которые в той и другой компании объединяют предприятия смежных областей.

В-третьих, численность персонала (256 тыс. человек в «Росатоме» и 243 тыс. человек в «Роснефти» на 2016 год, согласно данным публичной отчетности) автоматически относит обе компании к когорте крупнейших работодателей, а также налогоплательщиков страны.

Кроме вышеперечисленного, можно отметить стратегическое значение обеих компаний для страны, их общемировое признание и деятельность по всему земному шару.

Важнейшим этапом в системе управления персоналом является подбор и найм работников на вакантные должности. Действительно, с чего начинается трудовой путь любого сотрудника в любой компании? Естественно, с трудоустройства. Способы и методы привлечения новых сотрудников в «Роснефти» зависят от той позиции, на которую осуществляется подбор кандидата, от степени ее ответственности, от места в управленческой иерархии компании. Замещение рабочих позиций производится, в основном, силами внутренних профильных подразделений каждого предприятия. При этом кандидат проходит обычные при трудоустройстве этапы: собеседование с сотрудником кадровой службы, медицинский осмотр, анкетирование, предметно беседует со своим будущим руководителем. Если обе стороны удовлетворены результатами, с работником подписывается трудовой договор.

Для закрытия более сложных и ответственных вакансий сотрудники

обычно обращаются в кадровые, «хедхантерские» агентства. Объявляется тендер, победившая фирма получает техническое задание, подбирает установленное число кандидатов, затем вместе со специалистами «Роснефти» выбирает наиболее подходящего. Подобный подход обеспечивает дополнительную страховку от найма неподходящего кандидата.

Специалисты «Росатома» при закрытии вакансий подобного рода чаще стараются обойтись внутрикорпоративными силами, не привлекая сотрудников со стороны. Этой цели служит трехуровневый кадровый резерв (Таланты, Капитал и Достояние Росатома), из которого при необходимости выбирают кандидатов и предлагают им занять данную должность. Кроме этого, довольно распространен перевод сотрудников с одного предприятия на другое, возможно, с повышением должности или заработной платы.

Таким образом, если при отборе соискателей на рабочие должности специалисты обеих компаний используют примерно одинаковые общеизвестные механизмы (размещение информации на сайтах по поиску работы, посещение профильных мероприятий, проведение презентаций), то при закрытии более сложных позиций подходы несколько разнятся. Конечно, каждая ситуация уникальна, и специалисты обязаны владеть различными методиками кадрового подбора.

Другой важнейшей задачей специалистов по управлению персоналом является оценка сотрудников, их достижений и профессионального роста. Функции, возложенные на оценку персонала, общеизвестны: к ним относят административную (для обоснования кадрового решения в отношении работника), информационную (представление сведений о текущих компетенциях работника) и мотивационную (для стимулирования работника к повышению результативности своего труда). В основе оценки, применяемой в «Роснефти», лежит так называемый «компетентностный подход», согласно которому каждого работника оценивают по трем основным критериям: корпоративному, профессионально-техническому и управленческому. Данная система позволяет на приемлемом уровне решать текущие задачи, связанные с обеспечением руководителей актуальной информацией о текущих успехах работника, а также с поощрением отличившихся. Используются и другие, широко известные методы оценивания, например, деловые оценочные игры, тестирования. [5]

Если проанализировать процесс оценки работников в ГК «Росатом», несложно заметить, что постепенно, начиная с 2009-го года основной оценкой становится так называемая оценка РЕКОРД (название является аббревиатурой слов «Результативность, Компетенции, Развитие, Достижения») [6]. Суть ее заключается в том, что на первом этапе работник по установленной форме сам оценивает свои достижения, затем заполненная сотрудником фор-

ма передается его непосредственному руководителю, где тот выносит свою оценку. После этого бланк оценки попадает в руки специалиста по управлению персоналом, который выносит свои рекомендации и, что очень важно, составляет индивидуальный план развития для каждого конкретного работника. В этом плане прописываются все возможные варианты развития работника и требования, которые он должен для этого выполнить. Подобный наглядный план имеет большое значение, потому что позволяет работнику придерживаться вектора развития своей карьеры, понимать, какими компетенциями ему необходимо овладеть и какие формальные требования соблюсти, чтобы претендовать на ту или иную должность.

Таким образом, данная техническая система позволяет, с одной стороны, максимально унифицировать процесс оценки персонала, а с другой – найти индивидуальный подход к каждому сотруднику и провести наиболее подходящую ему линию развития. Кроме РЕКОРДа, к техническим системам, помогающим в оценке персонала, специалисты корпорации используют и метод «центра оценки», однако он не так распространен.

На основании вышеизложенного будет справедливым заметить, что система оценки персонала в «Росатоме» выглядит более проработанной, теснее интегрированной в процесс совершенствования всех аспектов деятельности компании.

Роль оценки РЕКОРД еще больше возрастает, если учесть, что от ее результатов непосредственно зависит размер заработной платы, который, в свою очередь, является одним из основных стимулов к труду. Иными словами, РЕКОРД является базой для действия ЕУСОТ (Единой унифицированной системы оплаты труда), которая состоит из двух основных частей: должностного оклада согласно грейду (место должности в иерархии должностей компании) и интегрированной стимулирующей надбавки (ИСН), которая зависит непосредственно от успехов деятельности самого работника. В результате получается сбалансированная система, в которой предусмотрено вознаграждение как за индивидуальные достижения, так и за выполнение установленного плана всем подразделением или целым предприятием. Подобная практика позволяет одновременно сплотить коллектив для более сложной работы и простимулировать каждого работника к повышению производительности своего труда.

В «Роснефти» подобная система находится на стадии формирования, в рамках пилотных проектов по созданию «Единого корпоративного шаблона», который и должен стандартизировать механизмы начисления заработной платы. Деятельность ведется в правильном направлении, так как, исходя из практики отечественных (того же Росатома) и зарубежных компаний, внедрение подобных систем значительно повышает прозрачность расчетов и

увеличивает эффективность труда.

Что же касается среднего размера заработной платы в компаниях, то он примерно одинаков, немного превышал 60 тыс. руб в 2016 году. Цифры весьма неплохие, учитывая, что уровень заработной платы по стране за тот же период составлял, по данным Росстата, немногим более 34 тыс. руб. [7]

К ведению специалистов по управлению персоналом относится также реализация социальной политики компаний. В этом аспекте деятельность обеих организаций примерно одинакова, схожий набор льгот и предоставляемых социальных гарантий (медицинское страхование, помощь в приобретении жилья, поддержка работников и членов их семей в трудных жизненных ситуациях, путевки в санатории и детские лагеря и многое другое). На эти программы выделяются десятки миллиардов рублей, что, кроме поддержки действующих сотрудников, привлекает соискателей и обеспечивает компаниям потоки желающих трудоустроиться.

Подобное внимание к социальной политике говорит также и о том, что обе компании серьезно относятся к вопросу об обеспечении себя трудовыми ресурсами в будущем. Кроме того, об этом свидетельствуют программы, реализованные как в «Роснефти», так и в «Росатоме», нацеленные на школьников в регионах присутствия компаний. Проект «Школа – ВУЗ – Предприятие» в «Роснефти» и программа «Атомклассов» в рамках проекта «Школа Росатома» заключаются в том, что для старших школьников устраиваются экскурсии на предприятия компаний, закупается новейшее оборудование для учебы, специалисты рассказывают им о перспективах работы в своих компаниях. Таким образом, к моменту выпуска из школы ребята имеют более четкое представление о том, чего они хотят достичь в будущем и куда им поступать дальше, что дает им серьезное преимущество перед сверстниками. Как показывает практика, многие из них выбирают ВУЗы, также сотрудничающие с той компанией, которая была в тесном контакте с их школой. Получив высшее образование, они трудоустраиваются в компанию и начинают реализовывать свой потенциал на благо организации. Очевидна выгода такого проекта для всех: молодые люди получают четкий ориентир еще в школе и раньше ровесников определяют со своим будущим, школы и ВУЗы получают финансирование от компаний, ну а сами компании обеспечивают себя лояльными кадрами, на адаптацию и скорейшее вовлечение в трудовой процесс которых тратятся намного меньшие ресурсы, чем при трудоустройстве людей «со стороны».

Те сферы управления персоналом, которые не нашли своего отражения в этой статье, соответственно развиты в обеих компаниях примерно одинаково, в частности, обучение персонала, молодежная политика и адаптация, механизмы нематериального стимулирования.

Подведем итог изложенному. Обе компании динамично развиваются, как, в общем, и весь окружающий мир, соответственно определенные аспекты, бывшие вчера принципиальными, сегодня утрачивают свою актуальность. Не является исключением и такая многогранная область, как управление персоналом. На данный момент в какой-то сфере лучше развита в «Роснефть», в какой-то «Росатом», а через небольшой промежуток времени может стать ровным счетом наоборот.

Возможно внесение некоторых рекомендаций, в частности, полагаю, обеим компаниям было бы нелишним обратить более пристальное внимание на популяризацию своих брендов, например, через спонсирование каких-нибудь массовых мероприятий или организацию спортивных соревнований. Лидером в России по этому направлению является, безусловно, ПАО «Газпром», что обеспечивает компании дополнительный приток лояльных кадров. Кроме этого, обеим компаниям необходимо организовать более тщательный контроль за целевым использованием средств, выделяемых на программы адаптации школьников. К сожалению, нередки случаи, когда закупленное на внушительные суммы оборудование, которое должно помогать детям постигать азы физики и химии, так и остается невостребованным. Считаю необходимым организовать специальные курсы для учителей, которые должны будут использовать эту технику, на которых их научат ей пользоваться и объяснят преимущества специализированного оборудования перед традиционными методами обучения.

Так или иначе, обе компании стараются непрерывно совершенствоваться, что благотворно сказывается как на результатах их деятельности, так и на престиже и авторитете России.

Список литературы

1. Федеральный закон "О Государственной корпорации по атомной энергии "Росатом" от 01.12.2007 N 317-ФЗ (последняя редакция) [Электронно]: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_72969/ (дата обращения 12.02.2017)
2. Постановление Правительства РФ от 29.09.1995 №971 (ред. от 30.03.1998) «О преобразовании государственного предприятия «Роснефть» в открытое акционерное общество «Нефтяная компания «Роснефть» [Электронно]: URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/1518407/paragraph/17452:1>
3. Гордиенко Ю.Ф., Обухов Д.В., Самыгин С.И. Управление персоналом. Ростов н / Д : Феникс, 2004.
4. Официальный сайт ГК «Росатом» [Электронно]: URL:<http://www.rosatom.ru> (дата обращения 12.02.2017)

5. Официальный сайт ПАО «НК Роснефть» [Электронно]: URL:<https://www.rosneft.ru> (дата обращения 11.02.2017)
6. Альманах «Управление производством» [Электронно]: URL:http://www.up-pro.ru/library/personnel_management/motivation/ocenka-personala-rekord.html (дата обращения 12.02.17)
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики» [Электронно]: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (дата обращения 13.02.2017)

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ЭКСПЛУАТАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Мордовченков Николай Васильевич

д. э. н., профессор

Васильев Александр Николаевич

аспирант

*Нижегородский Государственный Инженерно-Экономический
Университет, г. Нижний Новгород*

Коммерческая недвижимость в условиях развития сферы услуг в РФ становится одним из приоритетных по надежности механизмов инвестирования для организаций относящихся не только к крупному, но малому и среднему бизнесу. В условиях нестабильной экономической и политической обстановки, усиленной санкциями, затрудняющими развитие ряда направлений реального сектора экономики, именно коммерческая недвижимость способна стать площадкой для ускоренного развития ВВП.

По оценке экспертного сообщества в 2016 г. рынок коммерческой недвижимости снизился до минимальных отметок, при прогнозах дальнейшего существенного роста. [5] Это позволяет предполагать экономическую привлекательность коммерческой недвижимости как

объекта инвестирования денежных средств. [6]. Между тем недвижимостью как инструментом для инвестиций имеет определенные особенности:

1. Потребность в управлении коммерческой недвижимостью. Для обеспечения функционирования коммерческой недвижимостью как комплекса зданий и сооружений требуется постоянное квалифицированное обслуживание.

2. Потребность в сокращении издержек на эксплуатацию. В условиях ослабления рубля и ускоренного роста цен на энергоресурсы для повышения экономической эффективности требуется разрабатывать механизмы снижения издержек.

3. Локализованность рынка коммерческой недвижимости. Ввиду территориальной обособленности и анмобильности, эксплуатация коммерческой недвижимости как услуга, напрямую зависит от экономического развития субъекта федерации и сопутствующим ему факторам, а именно: потребительский спрос, возможности для переориентации на иного заказчика и т.д.

Для минимизации негативных последствий кризиса собственникам объектов коммерческой недвижимости необходимо оптимизировать расходы на обслуживание путём применения наилучших схем и моделей имеющихся на мировом рынке недвижимости, тем самым обеспечив повышение привлекательности недвижимости, а также доходности на единицу её площади.

В данной работе мы рассмотрим возможность оптимизировать эксплуатацию коммерческой недвижимости путем осуществления оценки природоохранных рисков. Одним из наиболее эффективных механизмов повышения экономической эффективности эксплуатации коммерческой недвижимости в условиях удорожания энергоресурсов является оценка энергоэффективности.

При проведении исследования природоохранной деятельности в организациях сферы услуг можно выделить два этапа:

1. Оценка и исследование объекта (изучение отчётов предприятия, документации, интервьюирование персонала, анализ негативного воздействия на окружающую среду предприятием и технологической оснащённости инфраструктуры)

2. Формирование предложений, рекомендаций и планирование дальнейшего функционирования предприятия с учётом возможных путей решения выявленных проблем и недостатков.

В ходе проведения оценки происходит:

1. Получение, обобщение и формирование исходных данных по производимой деятельности исследуемого предприятия

2. Определение значимости реализуемых мероприятий при обеспечении природоохранной деятельности организации. Оценка эффективности уже существующей деятельности и планирование новой

3. Оценка негативного воздействия на окружающую среду предприятия

4. Оценка деятельности организации с точки зрения существующего природоохранного законодательства

5. Анализ наилучших имеющихся технологий применительно к конкретной инфраструктуре, оценка экономической эффективности их применения

6. Проработка схемы оказываемого предприятием негативного воздействия на окружающую среду

7. Разработка плана рекомендаций по оптимизации производственного процесса и минимизации негативного воздействия на окружающую среду

Таким образом в ходе оценки эффективности природоохранной деятельности организации помимо подготовки выводов об экологической безопасности и её возможном негативном воздействии на окружающую среду – оценивает степень риска. Итоговый отчёт позволяет не только оценить настоящее положение дел на предприятии, но и спрогнозировать дальнейшее его развитие.

Проведение оценки природоохранной деятельности в организации сферы услуг позволяет предельно следующие риски:

1. Природоохранные риски – основная цель проведения данного вида оценки соответствия предприятия природоохранному законодательству. Это позволяет исключить нежизнеспособные проекты (запрет на осуществление хозяйственной деятельности государственными органами), дополнительно учесть природоохранные расходы предприятия (плата за негативное воздействие на окружающую среду, штрафы, восстановление нарушенных земель и т.д.) и спрогнозировать возможные репутационные и имиджевые риски.

2. Сопутствующие риски – определение конкурентоспособности арендных ставок и затрат на эксплуатацию коммерческой недвижимости за счёт оценки ресурсоэффективности эксплуатации, соответствия международным нормам и правилам, по возможности соответствие требованиям международных стандартов ISO 9001, ISO 14001 и др.[3][4]

Учёт данных факторов способен существенно снизить затраты на эксплуатацию коммерческой недвижимости помогая принять наиболее взвешенные инвестиционные решения, а также эффективно управлять возникающими рисками.

Важно отметить, что природоохранная деятельность организации, на сегодняшний день, является важной составляющей его репутации. Направляя

денежные средства на проекты имеющие крепкий природоохранный базис и использующие наилучшие имеющиеся технологии банк, особенно в длительной перспективе, не только повышает надёжность своего инвестиционного портфеля, но и поднимает свою репутацию в глазах населения. [2]

По результатам оценки природоохранной деятельности комплекса зданий и сооружений применяются следующие механизмы повышения экономической эффективности:

Организация эксплуатации недвижимости направлена на выбор ресурсов и материалы, соответствующие соответствует решению задач ресурсосбережения и экологической безопасности; переход от ориентации на потребности потребителя. Применять тактику и стратегию активного приспособления инфраструктуры объекта к решению задач ресурсосбережения, с одновременным целенаправленным воздействием на формирование спроса на эти услуги. Пока главным критерием является ориентация на то, что нужно потребителю, без учёта ресурсосберегающих характеристик. Добиваться снижения энергоёмкости организации процесса эксплуатации и стимулировать спрос на такие услуги.[1]

Имея чёткое представление о задачах ресурсосбережения требуется концентрировать свои усилия на достижении конечного результата производимой продукции при оптимальном потреблении всех видов ресурсов и максимальном вовлечении в хозяйственный оборот вторичных материальных ресурсов.

Для эффективного применения данного инструментария при оценке возможных рисков требует дальнейшего исследования по разработке методологии, наработка практического опыта в взаимодействие организации эксплуататора со специалистами – экологами. Раскрытие высокого потенциала данного направления по снижению рисков инвестирования в России требует дальнейшего развития природоохранного законодательства и частных инициатив направленных на освоение новых инновационных способов оценки рисков и ориентации на природоохранные ценности.

Список литературы

1. Борисова В.В., Кононенко Е.С. Философия маркетинга ресурсосбережения // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2012. – № 2.
2. Кормина Л.А., Бельдеева Л.Н. Экологический менеджмент и аудит: /Алт. гос. техн. ун-т им И.И.Ползунова. - Барнаул: Изд-во «Азбука», 2008.- 127 с.

3. Международный стандарт ГОСТ ISO 9001: Международный стандарт ISO 14001:2004 (Е)
4. Найдено ли дно рынка недвижимости? [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.srgroup.ru/mass-media/srg-smi/naydeno-li-dno-rynka-nedvizhimosti/>
5. Федеральная служба государственной статистики, «Ввод в действие зданий жилого и нежилого назначения в Российской Федерации, по данным от 30.03.2016» [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/#

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА: ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Антипова Екатерина Сергеевна

Кострова Юлия Борисовна

Рязанский государственный радиотехнический университет

***Аннотация.** В данной статье рассмотрена модернизация производства как ключевая составляющая динамичного развития промышленности. Описан процесс модернизации для различных сфер деятельности. Определены основные направления модернизации производства.*

***Ключевые слова:** модернизация производства, направления модернизации производства.*

Развитие экономики, научно-технический прогресс, новые технические знания и реалии рынка ставят все новые и новые задачи перед промышленными предприятиями, открывая новые возможности, направленные на применение наиболее производительной, удобной, безопасной техники, новых видов сырья, на улучшение социальных условий труда, производство новых и улучшенных продуктов. В связи с этим руководство предприятий должно вести планомерную работу по модернизации производства.

Термин «модернизация» происходит от французского «modern» и означает «новейший, современный». В современном экономическом словаре модернизация определена как «усовершенствование, улучшение, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества» [3].

Модернизация способствует процессу обновления в социальном и технологическом развитии общества как в глобальном масштабе, так и на уровне отдельной страны, отрасли или предприятия. Данный процесс сопровождается структурно-технологическими изменениями в производстве, инновационной и инвестиционной деятельности, в содержании проводимой экономической политики применительно к новым современным требованиям, институциональном устройстве государства.

Рассмотрим процесс модернизации для различных сфер деятельности.

Культурная модернизация предполагает формирование высокодифференцированной и в то же время унифицированной культуры, которая базируется на комплексной парадигме прогресса, совершенствования, эффективности, счастья и природного выражения личных возможностей и чувств, а также на развитии индивидуализма [5].

Социология рассматривает модернизацию как общественно-исторический процесс, в ходе которого традиционное общество становится прогрессивным, индустриально развитым [4].

В экономике модернизация представляет собой процесс усовершенствования объекта с целью повышения эффективности его использования. Как полагал Ш. Эйзенштадт [6], модернизация в экономической сфере сопровождается экономическим ростом, который стимулируется систематическим применением научных знаний и разработок, развитием вторичных (индустриальных, коммерческих) и третичных (сервисных) отраслей экономики за счет сокращения значения первичных (добывающих). Составляющими экономической модернизации являются:

- прогрессирующая замена орудий труда машинами и сложными технологиями;
- возрастающая специализация экономических ролей и секторов экономической деятельности — производства, потребления и распределения;
- рост масштабов и сложности товарных рынков, рынков рабочей силы и финансов;
- растущая индустриализация [6].

В настоящее время динамичное развитие промышленности возможно лишь при условии модернизации производства, направленной на улучшение организации производственных процессов как на уровне рабочего места, участка или цеха, так и предприятия в целом. Модернизация производства должна быть нацелена на совершенствование внутрицеховых операций, процессов управления качеством, разработки новых продуктов, закупки и поставки материальных ресурсов и оборудования.

Реализация стратегии модернизации оправдана на тех предприятиях, которые устойчиво развиваются, следовательно, осуществление

модернизации усилит их рост за счет инвестиционного стимулирования. Помимо этого, модернизация необходима и для тех предприятий, которые устойчиво падают. В этом случае реализация мероприятий направлена на превращение падения в рост. В случае стабильного падения инвестиции могут иметь два направления: на перевооружение или на перепрофилирование предприятия.

На предприятиях, состояние которых можно охарактеризовать как стабильное, необходимость в модернизации зависит от ожидаемой экономической эффективности инвестиций. Как правило, результат проведения модернизации в данном случае заключается в улучшении качества давно выпускаемой продукции и в сокращении сроков ее производства. При этом экономический результат может быть как положительным, так и отрицательным. Таким образом, можно выделить три типа модернизации: развивающую, профильную и ресурсную [2].

Существуют различные направления модернизации производства, некоторые из которых рассмотрим далее.

1. Техническая модернизация заключается в разработке комплекса мероприятий, направленных на повышение технико-экономического уровня организации производства, на основе внедрения передовой техники и автоматизации производства, модернизации или замены морально и физически изношенного оборудования более новым [1].

2. Модернизация производственных технологий может быть направлена на улучшение отдельных характеристик и показателей качества выпускаемых изделий или на разработку новых видов продукции посредством внедрения результатов научных разработок.

3. Модернизация маркетинго-сбытовой системы предприятий предполагает изменения, направленные на увеличение объема продаж за счет активизации продвижения продукции и поиска новых ниш на рынке, на удержание постоянных клиентов, обеспечение притока новых клиентов и партнеров.

4. Усовершенствование технологий работы с персоналом. Кадры составляют основу любого предприятия. В настоящее время перед многими промышленными предприятиями остро стоит проблема старения кадров и привлечения молодых специалистов, решение которой зависит от формирования и поддержки кадрового потенциала.

Наибольшее значение для предприятий, по нашему мнению, имеет реализация именно технико-технологической модернизации производства, которая оказывает существенное влияние на себестоимость выпускаемой продукции. Данное влияние может выражаться в экономии материальных и трудовых затрат, в снижении потерь от брака и затрат на сбыт продукции, в

повышении эффективности использования основных средств и применении прогрессивных технологий. Также себестоимость продукции может снижаться в результате сокращения условно-постоянных расходов за счет роста объемов производства продукции и ее реализации.

Модернизация производства, как приоритетное направление технико-технологической политики предприятия, может быть направлена на решение таких задач, как увеличение производственных мощностей, внедрение современных производственных процессов, проведение автоматизации производства, повышение качества продукции, улучшение условий труда и другое.

Таким образом, на современном этапе развития модернизация является необходимым условием выживания предприятия (промышленной компании), способствует повышению качества выпускаемой продукции и увеличению объемов продаж за счет производства продукции новых и традиционных укладов, внедрения прогрессивной техники и технологий, инновационных механизмов управления и т.п.

Список литературы

1. Антипова Е.А. Необходимость модернизации микроэлектронного производства в АО «ГРПЗ» / Е.А. Антипова, Ю.Б. Кострова // Актуальные вопросы экономики, права и образования в XXI веке: материалы II международной научно-практической конференции, май 2016 года. [Электронное издание]. – М.: изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2016. С. 246-248
2. Павлюк М.И. Технологическая модернизация – основа повышения конкурентоспособности радиоэлектронной промышленности // Живая электроника России, 2011, №1, С.36 – 41.
3. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь/ Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б.Стародубцева. – М.: ИНФРА-М., 2007. – 495 с.
4. Социология: Энциклопедия / Сост. А.А.Грицанов, В.Л.Абушенко, Г.М.Евелькин, Г.Н.Соколова, О.В.Терещенко. – Мн.: КНИЖНЫЙ ДОМ, 2003. – 1312 с.
5. Теория политики: Учебное пособие / Под ред. Б. А. Исаева. — СПб., 2008. — Тема 20. Политическое развитие и модернизация.
6. Eisenstadt, S. N. Modernization: Protest and Change/ S. N. Eisenstadt. — Englewood Cliffs, 1966. — P. 1-5.

ГЛАВА 2. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ КВАЛИФИКАЦИИ ПРЕДНАМЕРЕННОГО БАНКРОТСТВА

Гритченков Александр Андреевич

студент

Саратовская государственная юридическая академия

Научный руководитель: Пономаренко Елена Валерьевна

*кандидат юридических наук, доцент кафедры уголовного и
уголовно-исполнительного права*

Саратовская государственная юридическая академия

За совершение неправомерных действий в сфере несостоятельности предусмотрены различные виды ответственности. Рассмотрим критерии отграничения преднамеренного банкротства от смежных правонарушений, предусмотренных уголовным и иными отраслями законодательства.

Некоторые действия, подходящие под описание объективной стороны преднамеренного банкротства, не признаются преступными. Так, зачастую обвиняемые по ст. 196 УК РФ говорят о законности совершаемых сделок, высокий коммерческий риск которых обуславливался попыткой повысить рентабельность предприятия. Критерием разграничения такого поведения от признаваемого преступным является социально-значимая цель, отсутствие эгоистических интересов при совершении сделок [2, с. 140].

Интересны критерии отграничения преднамеренного банкротства от мошенничества. Так, ЮМ. Савельев отмечает распространенность практики вменения статьи о мошенничестве при невозможности привлечения к ответственности по ст. 196 [5, с. 104]. Г.Б. Полисюк рассматривает состав преднамеренного банкротства как частный случай мошенничества [4, с. 42]. Представляется, что точка зрения о существенности различий данных

преступлений наиболее верная. Во-первых, различается родовой объект, что обусловило включение составов данных преступлений в разные главы УК РФ [3, с.43]. Во-вторых, различны способы совершения данных преступных деяний (мошенничество осуществляется путем завладения чужим имуществом, а преднамеренное банкротство - невозвращения должного) [5, с. 104]. В-третьих, отличается субъектный состав (по ст. 159 - любое вменяемое лицо, достигшее 16 лет; а по ст. 196 - специальный субъект, т.е. руководитель или учредитель (участник) юридического лица, индивидуальный предприниматель) [6, с. 62].

Когда мошенничество выступает способом совершения преднамеренного банкротства, данное деяние поглощается диспозицией ст. 196 УК РФ. Когда мошенничество является самостоятельным преступлением, содеянное квалифицируется по совокупности норм ст. 159 и ст. 196 УК РФ. Проблемным моментом является то, что при недостаточности оснований для привлечения к ответственности по ст. 196, при наличии признаков состава других преступлений, вменяются только они, что вносит лепту в ограниченную статистику приговоров по криминальным банкротствам [5, с. 104].

Еще одним проблемным вопросом является разграничение составов криминальных банкротств между собой. Особую сложность представляет отграничение ч. 1 ст. 195 и ст. 196 УК РФ, ввиду сходства объективной стороны: так, существует ряд действий, составляющих объективную сторону ст. 196, которые одновременно являются действиями, криминализованные по ч. 1 ст. 195 (сокрытие имущества, его передача во владение иным лицам, отчуждение или уничтожение и т.д.). Однако, если действия в рамках ст. 195 УК РФ лишь предполагают возможность несостоятельности, то действия по преднамеренному банкротству сознательно ведут к ней. Наконец, неправомерные действия при банкротстве совершаются в момент, когда имеются признаки банкротства, а действия, предусмотренные ст. 196 УК РФ, - когда финансовое положение предприятия выгодное и есть возможность вывести активы, приведя организацию к нерентабельности [2, с. 138].

Следует сказать и об отличиях в квалификации ст. 196 и ст. 197 УК РФ. Так, при преднамеренном банкротстве имеются реальные признаки ухудшения финансового положения организации, а фиктивное банкротство предполагает обман кредиторов о несостоятельности, подачу ложного заявления в арбитражный суд для признания банкротом. Различны и предметы данных преступлений: для преднамеренного банкротства - денежные обязательства, для фиктивного - заведомо ложная публичная информация о несостоятельности. Кроме того, при преднамеренном банкротстве требуется совершение каких-либо хозяйственных операций, направленных на уменьшение имущества, а при фиктивном банкротстве -

нет [1, с. 128].

Таким образом, разграничения между смежными составами правонарушений являются сложно выявляемыми на практике. Следует обратить внимание на наличие различий между рассматриваемыми составами, чтобы обеспечить четкий механизм привлечения к ответственности по данным статьям, обеспечивая большие гарантии прав и законных интересов лиц.

Список литературы

1. Абдуллаев А.А. Проблемы выявления фиктивного банкротства в России // Стратегия бизнеса. 2014. № 2 (4). С. 6-9.
2. Бердинских СВ. Проблемы квалификации «криминальных банкротств» (ст. ст. 195-197 УК РФ) и отграничения их от смежных составов преступлений // Бизнес в законе. 2011. № 2. С. 138-140.
3. Кондрашта И.А. Ответственность за преднамеренное и фиктивное банкротство по уголовному законодательству России. Казань: Познание, 2008.
4. Полисюк Г.Б. Мошенничество при банкротстве: выявление, административная и уголовная ответственность // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 24 (165). С. 42-45.
5. Савельев ЮМ. Неправомерные банкротства: некоторые вопросы квалификации и применения // Вектор науки ТГУ. 2014. № 2 (17). С. 104-106.
6. Токарев Д.С. Правовая характеристика посягательств в сфере несостоятельности (банкротства) // Вестник Южно-Уральского государственного университета. 2009. № 19. С. 61-65.

ВОПРОСЫ МЕДИАЦИИ: УЧАСТИЕ НОТАРИУСА В ПЕРЕГОВОРАХ МЕЖДУ СТОРОНАМИ СДЕЛКИ

Стукалова Дарья Дмитриевна

Межрегиональный Институт Экономики и Права при

Межпарламентской Ассамблее ЕврАзЭС, г. Санкт-Петербург

Впервые в Российской Федерации официальное понятие медиации появилось в 2010 году в связи с принятием Федерального закона "Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)"¹ (далее – "Закон о медиации"). Законодатель рассмотрел медиацию как альтернативную процедуру урегулирования споров с участием в качестве посредника независимого лица – медиатора (процедуры медиации). Итак, процедура медиации согласно законодательства – это именно альтернативная процедура, и альтернативна она судебной процедуре рассмотрения гражданско-правовых споров.

При этом законодатель четко регулирует пределы отношений, по которым возможно применима процедура медиации: она применима к спорам, возникающим из гражданских правоотношений, в том числе в связи с осуществлением предпринимательской и иной экономической деятельности, а также спорам, возникающим из трудовых правоотношений и семейных правоотношений. кроме того, процедура медиации не применяется к коллективным трудовым спорам, а также спорам, возникающим из отношений, указанных в части 2 настоящей статьи, в случае, если такие споры затрагивают или могут затронуть права и законные интересы третьих лиц, не участвующих в процедуре медиации, или публичные интересы. Уголовные споры законодателем не упомянуты, таким образом можно сделать вывод, что к уголовным правоотношениям медиации неприменима.

Кроме того, законодатель отличает процедуру медиации от функции судьи в ходе судебного или третейского разбирательства, содействующего примирению сторон, так как в этом случае действия судьи происходят в рамках судебного процесса в пределах действия АПК РФ и ГПК РФ.

К сожалению, законодательного закрепления самой процедуры и стадий ее проведения, Закон о медиации не содержит. Согласно закону процедура

¹ Федеральный закон от 27.07.2010 № 193-ФЗ (ред. от 23.07.2013) "Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2013) // Российская газета, № 168, 30.07.2010.

медиации - способ урегулирования споров при содействии медиатора на основе добровольного согласия сторон в целях достижения ими взаимоприемлемого решения. Это процедура проводится при взаимном волеизъявлении сторон на основе основных принципов. К ним относятся:

1. Добровольность. То есть участники спора - стороны, желающие урегулировать спор, - приходят к соглашению о проведении процедуры медиации. Однако никакого понятия и раскрытия этого принципа законодателем не предложено. Таким образом добровольность можно рассматривать с разных сторон: одну сторону нельзя принудить к участию в медиации; каждый участник может выйти из процесса медиации на любом этапе; согласие с результатом процесса медиации также сугубо добровольным; стороны сами контролируют ход и результаты медиации; услуги медиатора течение всей процедуры принимаются обеими сторонами добровольно. Забегая вперед, автор хочет предположить, что в дальнейшем необходимо введение обязательной процедуры медиации, как еще одной досудебной процедуры урегулирования споров (по аналогии с претензионным порядком, предусмотренным ч. 5 ст. 4 АПК РФ², абз. 7 ст. 132 ГПК РФ³, ч. 3 ст. 4 КАС РФ⁴) по таким категориям дел, как, например, наследственные дела или дела, вытекающие из семейных правоотношений, особенно по спорам, связанным с воспитанием детей. Однако даже сам законодатель предусматривает исключение из принципа добросовестности. Согласно статье 7 Закона "О медиации" применение процедуры медиации осуществляется на основании соглашения сторон, в том числе на основании соглашения о применении процедуры медиации. Ссылка в договоре на документ, содержащий условия урегулирования спора при содействии медиатора, признается медиативной оговоркой при условии, что договор заключен в письменной форме. Даже если одна из сторон после заключения договора передумала обращаться по процедуре медиации, такое обращение становится для неё обязательным.

2. Конфиденциальность. "Содержание принципа конфиденциальности составляет правило, согласно которому факт проведения процедуры медиации, а также сведения и документы, используемые в ходе медиации, не подлежат разглашению, если иное не установлено соглашением сторон или если этого не требует закон. Поскольку гарантия конфиденциальности является важной для сторон, медиатор должен обсудить ее с конфликтующими сторонами. С целью защиты целостности процесса медиации медиатор должен избегать

² Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ (ред. от 22.11.2016) // Российская газета, № 137, 27.07.2002

³ Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Российская газета, № 220, 20.11.2002.

⁴ Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации от 08.03.2015 № 21-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Российская газета, № 49, 11.03.2015.

передачи кому-либо информации о поведении сторон в процессе медиации, качества прохождения дела или предлагаемых решениях. Если стороны договорились, что вся или часть информации, выявленной в процессе медиации, является конфиденциальной, это должно быть для медиатора обязательным. Конфиденциальность не может толковаться как ограничение или запрет на мониторинг, научные исследования или оценку программ медиации соответствующими людьми. При соответствующих обстоятельствах ученый может быть разрешен и доступ к статистическим данным и, с согласия сторон, к зарегистрированным делам, присутствие во время самого процесса медиации и на интервью с участниками медиации”⁵.

3. Сотрудничество и равноправие сторон. Включение в один принцип таких понятий, как сотрудничество и равноправие сторон, на взгляд автора не совсем оправданно, так как не всякое сотрудничество возможно при равноправии, и более того, не всегда равноправие сторон приводит к сотрудничеству. Таким образом целесообразно выделение сотрудничества и равноправия сторон в отдельные принципы.

4. Беспристрастность и независимость медиатора. “Принцип непристрастности подразумевает, что медиатор должен выполнять свою работу объективно и честно в отношении только тех дел, в которых он может оставаться беспристрастным и справедливым. В любое время, если медиатор не способен проводить процесс беспристрастно, он обязан прекратить медиацию. Обратной стороной непристрастности является отсутствие заинтересованности в конфликте. Медиатор должен выявить имеющиеся или потенциальные собственные интересы в конфликте. Однако если интерес в конфликте порождает некоторые сомнения в объективности процесса, медиатор должен отказаться от процесса”⁶. Данные положения очень напоминают положение о непристрастности и независимости нотариуса при совершении нотариальных действий.

Согласно статье 8 "Основ законодательства Российской Федерации о нотариате"⁷ (далее - "Основы"), нотариус, занимающийся частной практикой, не является работником органа исполнительной власти (коим является Государственный нотариус) и имеет право совершать действия в соответствии с законодательством РФ и субъектов. Согласно статье 5 Основ нотариус непристрастен и независим в своей деятельности. Данное положение напрямую согласовывается с принципом непристрастности и независимости

⁵ Цит. По: Мельниченко Р.Г. Медиация. Учебное пособие. М.: - Дашков и Ко, 2015, с.66-67

⁶ Прибудко П.С. Конфликтология. Учебное пособие. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://uchebnikonline.com/psihologia/konfliktologiya_-_pributko_ps/mediatsiya_sposib_yregulyuvannya_konfliktiv.htm Дата доступа: 15 декабря 2016 года.

⁷ Основы законодательства Российской Федерации о нотариате (утв. ВС РФ 11.02.1993 № 4462-1) (ред. от 03.07.2016) // Российская газета, № 49, 13.03.1993.

медиатора. Кроме того, нотариусу при исполнении служебных обязанностей, лицу, замещающему временно отсутствующего нотариуса, а также лицам, работающим в нотариальной конторе, запрещается разглашать сведения, оглашать документы, которые стали им известны в связи с совершением нотариальных действий, в том числе и после сложения полномочий или увольнения, за исключением случаев, предусмотренных Основами. Этот принцип также согласовывается с одним из основных принципов деятельности медиаторов - принципом конфиденциальности. “Задачами нотариата является охрана собственности, прав и законных интересов физических и юридических лиц, организаций и учреждений, укрепление законности и правопорядка, предупреждение правонарушений путем своевременного и соответствующего нормам законодательства РФ удостоверения договоров и сделок, оформления наследственных прав, совершения исполнительных надписей и иных нотариальных действий”⁸. Согласно статье 15 Основ Нотариус имеет право: совершать предусмотренные Основами нотариальные действия в интересах физических и юридических лиц, обратившихся к нему, за исключением случаев, когда место совершения нотариального действия определено законодательством Российской Федерации или международными договорами, а также составлять проекты сделок, заявлений и других документов, изготавливать копии документов и выписки из них, а также давать разъяснения по вопросам совершения нотариальных действий. Кроме того согласно статье 16 Основ в обязанности нотариуса входит содействие лицам в осуществлении их прав и защите законных интересов, разъяснение им прав и обязанностей, предупреждение о последствиях совершаемых нотариальных действий, с тем чтобы юридическая неосведомленность не могла быть использована им во вред. Осуществляя свои обязанности, нотариус сталкивается с необходимостью выполнения отдельных элементов процедуры медиации (или медиативных функций), так как разъясняя права, обязанности сторон и последствия совершаемых нотариальных действий, нотариус по сути может помочь сторонам при наличии у них спорных правоотношений разрешить их спор на стадии нотариального удостоверения их прав без обращения в судебные органы. То есть фактически нотариус участвует в переговорах сторон.

Так, составляя Брачный контракт, нотариус разъясняет супругам (или будущим супругам) особенности раздельного режима имущества супругов, долевого режима, в том числе и при неравенстве долей. Согласно статье 43 СК РФ⁹ Брачным договором супруги вправе изменить установленный законом

⁸ Власов Ю.Н., Калинин В.В. Нотариат. Курс лекций. — М.: Юрайт-М, 2001, с.9

⁹ Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Российская газета, № 17, 27.01.1996.

режим совместной собственности. Притом статья 44 СК РФ устанавливает, что суд может также признать брачный договор недействительным полностью или частично по требованию одного из супругов, если условия договора ставят этого супруга в крайне неблагоприятное положение. Таким образом, ущемление прав одной из сторон брачного договора влечет его недействительность, а о таких последствиях нотариус обязан также извещать стороны, и при этом текст брачного договора должен быть составлен таким образом, чтобы предусматривать законные интересы обеих сторон и не противоречит закону.

Еще ярче медиативная функция нотариуса проявляется при подписании соглашений о разделе супружеского имущества, когда грамотное профессиональное поведение нотариуса помогает бывшим супругам прийти к мирному урегулированию проблемы раздела имущества без обращения в суд.

Велика роль беспристрастного юридически грамотного специалиста - нотариуса - при удостоверении соглашения о детях: об алиментных обязательствах, об участии отдельно проживающего родителя в воспитании ребенка, о месте жительства ребенка, о праве вывоза ребенка за пределы РФ. Четкое и грамотное разъяснение прав и обязанностей родителей и последствий нотариальных действий, совершаемых нотариусом, позволяет без длительных судебных споров и вражды защитить права и детей, и родителей, и даже иных родственников.

Кажется целесообразным выполнение медиативной функции нотариусом, удостоверяющим нотариальные действия в области наследования при возникновении у наследников споров о долях в наследственном имуществе, об обязательной доли в наследстве, об исполнении завещательных отказов или возложений. При этом целесообразно разрешение одновременно вопроса о передаче права собственности на неделимые объекты одному из наследников с определением размера денежной компенсации остальным наследникам. Нотариус может участвовать в переговорах сторон при определении размера обязательной доли, а также об исполнении завещательных отказов и предложений, при этом особенно актуальным это становится в случае недостаточной ясности с самого завещательного отказа или возложения, когда приходится прибегать к толкованию завещания. Свои медиативные функции нотариус мог бы выполнять и при заключении, изменении или расторжении договоров аренды. Очень актуальным этот вопрос становится для переговоров сторон о заключении изменении или расторжении договора пожизненного содержания с иждивением, одна из сторон которого чаще всего являются пожилые и юридические неграмотные лица, которым необходимо участие и разъяснения последствий их действий со стороны нотариуса. Статья 592 ГК РФ¹⁰ предусматривает, что "плательщик постоянной аренды вправе отказаться

¹⁰ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от

от дальнейшей выплаты ренты путем ее выкупа. Такой отказ действителен при условии, что он заявлен плательщиком ренты в письменной форме не позднее чем за три месяца до прекращения выплаты ренты или за более длительный срок, предусмотренный договором постоянной ренты. При этом обязательство по выплате ренты не прекращается до получения всей суммы выкупа получателем ренты, если иной порядок выкупа не предусмотрен договором. Условие договора постоянной ренты об отказе плательщика постоянной ренты от права на ее выкуп ничтожно." Очень важно, чтобы получателя ренты четко понимал последствия совершаемых им действий. При этом, условие об отказе от такого выкупа в силу закона ничтожно. И в этом случае получателя ренты, до которого нотариус не довел информацию во время переговоров сторон, оказывается в невыгодном положении.

Как уже упоминалось выше, нотариусы, работающие в государственных нотариальных конторах, не могут выступать медиаторами в связи с тем, что являются государственными служащими. Однако для нотариусов, занимающихся частной практикой, такого ограничения нет. Таким образом, необходимо внесение изменений в Основы и закон о Медиации, которые дополнили бы полномочия нотариусов, занимающихся частной практикой, следующим образом:

1. Статью 15 "Основ законодательства о нотариате" дополнить абзацем следующего содержания: "проводить процедуру медиации при удостоверении соглашений, вытекающих из договоров ренты, семейных и наследственных правоотношений".

2. Ч. 1 ст. 16 Федерального Закона от 27.07.2010 №193-ФЗ "Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)" изложить в следующей редакции: "Осуществлять деятельность медиаторов на профессиональной основе могут лица, достигшие возраста двадцати пяти лет, имеющие высшее образование и получившие дополнительное профессиональное образование по вопросам применения процедуры медиации, в том числе нотариусы, занимающиеся частной практикой, получившие дополнительное профессиональное образование по вопросам применения процедуры медиации".

3. П.2 ч. 6 ст. 15 Федерального Закона от 27.07.2010 №193-ФЗ "Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)" изложить в следующей редакции: "оказывать какой-либо стороне юридическую, консультационную или иную помощь, за исключением случаев проведения процедуры медиации нотариусом, занимающимся частной практикой".

23.05.2016) // Российская газета, № 23, 06.02.1996, № 24, 07.02.1996, № 25, 08.02.1996, № 27, 10.02.1996.

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ И ОГРАНИЧЕНИЯ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ОТ СМЕЖНЫХ СОСТАВОВ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Сомкина Юлия Сергеевна

Научный руководитель: Крюкова Н.И.

профессор, доктор юридических наук

Государственное казенное образовательное учреждение

высшего образования «Российская таможенная академия»,

г.Люберцы

***Аннотация.** Проблематика применения и ограничения уклонения от уплаты таможенных платежей от смежных составов преступлений заключается в том, что очень важно точно квалифицировать тот или иной состав уголовного преступления, ввиду развития науки уголовного права. Кроме того, важно разграничивать составы и для выявления различных схем, используемых преступным миром, так как при отсутствии выявления конкретного состава уголовного преступления не появится и мыслей поиска улик и доказательств в преступлении. Актуальность данной темы выражена также тем, что разграничение необходима для поддержания экономической стабильности государства и политического равновесия.*

Новизна настоящей статьи выражается в том, что на данный момент правовая доктрина в области науки уголовного права имеет недостаточное количество исследований по проблематике применения и ограничения уклонения от уплаты таможенных платежей от смежных составов преступлений.

Целью работы является научное обоснование тех проблем, которые намечены в проблемах применения и ограничения уклонения от уплаты таможенных платежей от смежных составов преступлений.

Задачами являются:

- анализ нормативно-правовой базы по проблемам применения и ограничения уклонения от уплаты таможенных платежей от смежных составов преступлений;

- анализ правовой доктрины по проблемам применения и ограничения уклонения от уплаты таможенных платежей от смежных составов преступлений;

- выявление особенностей и путей решения проблем применения и от-

граничения уклонения от уплаты таможенных платежей от смежных составов преступлений.

Ключевые слова: Право, публичное право, уголовный закон, таможенные платежи, применение, конкуренция норм.

Abstract. *Challenges of applying and distinguishing evasion of customs payments from the related offences is that it is important to accurately characterize an criminal offense, due to the development of the science of criminal law. In addition, it is important to distinguish between compounds and to identify the various schemes used by the criminal world, because in the absence of identifying a specific criminal offense will not appear and thoughts of finding clues and evidence to crime. The relevance of this topic also expressed that a distinction needed to maintain the economic stability of the state and the political equilibrium.*

The novelty of this article is that at the moment the legal doctrine in the field of science of criminal law is inadequate number of studies applying and distinguishing evasion of customs payments from the related offenses.

The aim of this work is the scientific study of the problems outlined in the issues application and separation of evasion from payment of customs payments from the related offenses.

Tasks are:

- *analysis of normative-legal base on the issues of application and delimitation of evasion from payment of customs payments from the related criminal offences:*
- *analysis of legal doctrine on the use of and distinguishing of evasion from payment of customs payments from the related offenses;*
- *identify specific ways of solving problems of application and delimitation of evasion from payment of customs payments from the related offenses.*

Keywords: *Law, public law, criminal law, customs duties, the application of the competition rules.*

Развитие преступности и ее предотвращение и предупреждение возможно только в тех случаях, когда точно квалифицируются те деяния, которые были осуществлены преступным миром. Тем не менее имеют место быть те случаи, когда трудно определить тот состав, который необходимо вменить правоохранительному органу. Такие трудности возникают в составах, затрагивающих таможенные преступления¹. Обычно на практике выявлялась проблема применения ст. 194 УК РФ от ст. 188 УК РФ². Данные нормы сложны при квалификации того или иного преступления и поэтому необходим

¹ Худякова Н.И. Проблемы разграничения уклонения от уплаты таможенных платежей (ст. 194 УК РФ) от смежных составов преступлений. ЮРИДИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ Издательство: Частное образовательное учреждение высшего образования «Юридический институт» (Санкт-Петербург). 2011. С.1.

² "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 06.07.2016) // "Российская газета", N 113, 18.06.1996, N 114, 19.06.1996, N 115, 20.06.1996, N 118, 25.06.1996.

научный анализ и познание их положений³.

Как показывает правоприменительная практика⁴, нередко возникают проблемы с отграничением вышеописанного состава от смежных составов ст. 200.1 УК РФ, 200.2 УК РФ, 226.1 УК РФ, 229.1 УК РФ⁵.

Стоит отметить, что проблематика разграничения выражается в том, что не всегда точно можно определить, что перевозится субъектом преступления, хотя в тоже время встает вопрос о том, что уполномоченные органы для того и работают, что бы определять что перевозится. В данном смысле хотелось бы сказать, что разграничение указанных выше составов происходит по предмету преступления, так как для каждого состава, он особенный и является тем, исключительным признаком, благодаря чему его отличают от другого состава. Так, к примеру, ст. 194 УК РФ распространяется почти на все товары, когда как ст. 226.1 УК РФ на сильнодействующие, ядовитые, отравляющие, взрывчатые, радиоактивные вещества, радиационные источники, ядерные материалы, огнестрельное оружие или его основных частей, взрывные устройства, боеприпасы, оружие массового поражения, средства его доставки, иного вооружения, иную военную технику, а также материалы и оборудование, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средства его доставки, иное вооружение, иную военную технику, а равно стратегически важные товары и ресурсы или культурные ценности либо особо ценные дикие животные и водные биологические ресурсы.

Как видно, значительной особенностью каждого состава уголовного преступления в данной области является его предмет⁶.

Другим важнейшим отличительным признаком следует называть объективную сторону каждого анализируемого преступления, так как она заключается в совершении действия именно с тем предметом, который определен федеральным законодателем. В этом и заключается вторая особенность разграничения анализируемых составов.

Кроме того, следует отметить, что разграничение смежных составов в сфере преступлений в области таможенной направленности существенным отличием их разграничения является их объективная сторона, субъективная

³ Кудрявцев В.Н. Общая теория квалификации преступления. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2004. С. 220 - 225; Семернева Н.К. Квалификация преступлений (части Общая и Особенная): Научно-практическое пособие. Екатеринбург, 2008. С. 147.

⁴ Приговор Лефортовского районного суда г. Москвы от 3 декабря 2007 г. по делу N 1-223/2007 // Архив Лефортовского районного суда г. Москвы.

⁵ Диканова Т.А., Осипов В.Е. Борьба с таможенными преступлениями и отмыванием "грязных" денег. М.: Закон и право, 2000. С. 148 - 149.

⁶ Советское финансовое право / Под ред. Е.А. Ровинского. М., 1978. С. 197–200; Советское финансовое право / Под ред. В.В. Бесчеревных, С.Д. Цыпкина. М., 1982. С. 231–241; Советское финансовое право: Учебник / Отв. ред. Л.К. Воронова, Н.И. Химичева. М., 1987. С. 234.

сторона и предмет. К примеру, контрабанда, всегда осуществляет исключительно при помощи действия, тогда как уклонение от уплаты таможенных платежей может проявляться как в действии, так и в бездействии⁷. Кроме этого, еще одной из отличительных признаков разграничения ст. 194 УК РФ и смежных составов является то, что при контрабанде, товары всегда перевозятся через границу Российской Федерации, тогда как при вменении ст. 194 УК РФ такого условия не обязательно.

Важно также разграничивать контрабанду и неуплату таможенных платежей по субъективной стороне преступления, предусмотренными соответствующими частями УК РФ. Так, при неуплате таможенных платежей налицо корыстная цель с прямым умыслом, то есть цель неуплаты, перечисление, передача денежной суммы в государственный бюджет, тогда как при контрабанде может проявляться, к примеру, зависть, также при прямом умысле⁸.

Кроме того, в отдельных, утративших силу постановлениях Верховного суда говорилось, что состав неуплаты таможенных платежей не образует контрабанду и должен квалифицироваться по ст. 194 УК РФ⁹.

Таким образом, необходимо сделать важные выводы, относительно предмета настоящего исследования:

1. Необходимость исследования данной проблематики, ввиду сложности в правоприменительной практике;
2. Разграничение составов происходит по конкретным признакам каждого преступления, описанных в теории науки уголовного права;
3. Разграничение составов происходит по предмету преступления, описанного в теории науки уголовного права;
4. Разграничение составов происходит по объекту преступления, описанного в теории науки уголовного права;
5. Разграничение составов происходит по объективной стороне преступления, описанной в теории науки уголовного права;
6. Разграничение составов происходит по субъективной стороне преступления, описанной в теории науки уголовного права.

⁷ Свинухов В.Г., Сенотрусова С.В. Правовое регулирование уплаты таможенных платежей в условиях Таможенного союза // Право и экономика. 2011. № 2. С. 55.

⁸ Соколова Э.Д. К вопросу о разграничении фискальных и гражданско-правовых платежей // Фискальные сборы: правовые признаки и порядок регулирования / Под ред. С.Г. Пепеляева. М., 2003. С. 99.

⁹ Постановление Пленума Верховного суда Российской Федерации № 12 от 14 июля 2011 г. «О признании утратившим силу постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 27 мая 2008 г. № 6 «О судебной практике по делам о контрабанде» // Российская газета. 2011. 20 июля.

Список источников

1. "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 06.07.2016) // "Российская газета", N 113, 18.06.1996, N 114, 19.06.1996, N 115, 20.06.1996, N 118, 25.06.1996.
2. Постановление Пленума Верховного суда Российской Федерации № 12 от 14 июля 2011 г. «О признании утратившим силу постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 27 мая 2008 г. № 6 «О судебной практике по делам о контрабанде» // Российская газета. 2011. 20 июля.
3. Приговор Лефортовского районного суда г. Москвы от 3 декабря 2007 г. по делу N 1-223/2007 // Архив Лефортовского районного суда г. Москвы.
4. Диканова Т.А., Осипов В.Е. Борьба с таможенными преступлениями и отмыванием "грязных" денег. М.: Закон и право, 2000. С. 148 - 149.
5. Кудрявцев В.Н. Общая теория квалификации преступления. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2004. С. 220 - 225; Семернева Н.К. Квалификация преступлений (части Общая и Особенная): Научно-практическое пособие. Екатеринбург, 2008. С. 147.
6. Соколова Э.Д. К вопросу о разграничении фискальных и гражданско-правовых платежей // Фискальные сборы: правовые признаки и порядок регулирования / Под ред. С.Г. Пепеляева. М., 2003. С. 99.
7. Свинухов В.Г., Сенотрусова С.В. Правовое регулирование уплаты таможенных платежей в условиях Таможенного союза // Право и экономика. 2011. № 2. С. 55.
8. Советское финансовое право / Под ред. Е.А. Ровинского. М., 1978. С. 197–200; Советское финансовое право / Под ред. В.В. Бесчеревных, С.Д. Цыпкина. М., 1982. С. 231–241; Советское финансовое право: Учебник / Отв. ред. Л.К. Воронова, Н.И. Химичева. М., 1987. С. 234.
9. Худякова Н.И. Проблемы разграничения уклонения от уплаты таможенных платежей (ст. 194 УК РФ) от смежных составов преступлений. ЮРИДИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ Издательство: Частное образовательное учреждение высшего образования «Юридический институт» (Санкт-Петербург). 2011. С.1.

УДК 349.2

К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ТРУДОУСТРОЙСТВА ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Югай Лолита Ивановна

Волгоградский государственный университет

Аннотация. В статье рассмотрены основные вопросы трудоустройства иностранных граждан. Приведены различия в требуемых документах от иностранных лиц, в зависимости от их статусов, определяемых на основании Федерального закона «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации».

Ключевые слова: мигрант, трудоустройство, патент, уведомление.

Начнем с определения трудовой деятельности иностранных граждан. Трудовая деятельность иностранного гражданина — работа иностранного гражданина в Российской Федерации на основании трудового договора или гражданско-правового договора на выполнение работ, оказание услуг. Иностранцами гражданами считаются лица, не являющиеся гражданами России и имеющие доказательства своей принадлежности к гражданству иностранного государства.

Любой руководитель, подбирая себе на предприятие или организацию персонал, стремится нанять наиболее квалифицированных и толковых специалистов. Поэтому очень часто возникают ситуации, когда работодатель принимает на работу иностранного гражданина. Порядок трудоустройства граждан из других государств законодательно закреплен соответствующими федеральными законам и кодексами. Установленные правила следует неукоснительно соблюдать. Документирование процедуры приема на работу предполагает составление и оформление следующих видов документов: трудовой договор, приказ или распоряжение о приеме на работу, табель учета рабочего времени, личная карточка иностранного гражданина, документы личного дела и, конечно же, трудовая книжка. Помимо составления и оформления указанных документов вносятся соответствующие записи в учетные формы: книги регистрации трудовых договоров, книгу регистрации приказов и распоряжений по личному составу, книгу регистрации личных карточек и личных дел, книгу учета движения трудовых книжек и вклады-

шей в них. Каждый документ, который создает кадровая служба, проходит определенные этапы в процессе своей подготовки. Целесообразнее будет унифицировать процедуры прохождения документов в организации в процессе их обработки и закрепить их в графике документного оборота службы кадров, который утверждается руководителем, работодателем организации. Порядок приема гражданина иностранного государства на работу зависит от того, каким статусом он обладает в РФ. Если предприятие, учреждение или организация нуждается в каком-либо определенном специалисте, который является иностранным гражданином, первое, что необходимо выяснить - является ли указанный иностранный гражданин законно пребывающим в РФ вообще, кроме того, проверить каким именно документом подтверждено его право на пребывание в РФ. В России к иностранцам относятся две группы граждан: лица, которые имеют доказательство того, что они являются гражданами иной державы и лица без гражданства. Также, иностранцы, в свою очередь, подразделяются на след группы:

- на лиц, проживающих в Российской Федерации на постоянной основе (граждане, имеющие вид на жительство;
- на лиц, проживающих в Российской Федерации на временной основе (граждане, имеющие в документе, удостоверяющем личность, отметку, разрешающую временное проживание);
- на лиц, пребывающих в Российской Федерации временно (граждане, у которых есть виза или миграционная карта, но не вид на жительство, либо разрешение на временное пребывание).

Иностранный гражданин, желающий трудоустроиться в России, должен предъявить работодателю:

- персональное разрешение на трудоустройство или патент для мигрантов;
- удостоверение личности, заверенное нотариусом;
- документ, подтверждающий пребывание в государстве на законных основаниях;
- трудовая книжка, если есть, в противном случае ее заводит работодатель;
- свидетельство пенсионного страхования, если же иммигрант трудоустраивается впервые, то документ должен быть оформлен работодателем;
- диплом об образовании, иное подтверждение требуемой квалификации (при необходимости);
- медицинский полис или договор о медстраховании.

Патент на работу для иностранного гражданина - это документ, схожий с разрешением на трудоустройство. Патент имеет свою серию, номер, штрихкод и голограмму. Разрешительный документ выдается миграционными органами. Если иностранец въехал в Россию без визы или при въезде указал

своей целью трудоустройство, то он самостоятельно обращается за бумагой. В других случаях за него это делает работодатель.

Для оформления на работу иностранцев, которые въехали по визе, в ФМС подаются следующие документы: заявление, разрешение на трудоустройство иностранного гражданина, заключение от службы занятости с подтверждением целесообразности использования трудовых мигрантов, документы на потенциального работника: паспорт, документ, по которому иностранец пребывает в стране, ИНН, полис медицинского страхования, цветная фотография 30x40 мм., диплом об образовании или иное подтверждение требуемой квалификации, квитанция об уплате госпошлины.

Иностранец, желающий оформиться на работу, пишет заявление о приеме, точно так же, как и сотрудники-россияне. Формы заявлений ничем не различаются. Приказ или распоряжение о трудоустройстве выдается по стандартной форме, как и для самих граждан РФ.

При заключении договора с иностранным гражданином работодателем соблюдается больше условий, чем при найме коренного гражданина России. В договор вносятся: информация о документе, разрешающем иностранному гражданину находиться на территории Российской Федерации: дата выдачи, серия и номер документа, срок действия, кем выдан, реквизиты полиса медицинского страхования либо договора об оказании иностранцу медицинских услуг. Трудовой договор заключается только на русском языке, но при этом работодатель вправе потребовать построчный перевод документов на русский язык. Еще одним важным условием при составлении договора между работодателем и иностранным гражданином является то, что необходимо оформить бессрочный трудовой договор. Исключением являются только сезонные работы. Сам по себе факт принятия на работу мигранта на основании разрешительных документов, которые действуют определенное время, не будет являться основанием для составления срочного договора. Когда срок разрешения или патента закончится, мигранта необходимо будет уволить [4].

Многие трудовые мигранты ограничены в правах по сравнению с коренными жителями России. Исключение составляют лишь выходцы из Беларуси. В плане трудоустройства приезжие из Беларуси приравнены к гражданам РФ. Следовательно, при устройстве на работу белорусы подают те же документы, что и жители РФ: паспорт, трудовая книжка, страховое свидетельство, военный билет (при наличии у мужчин), диплом об окончании учебного заведения (при необходимости), фотография (если требуется) [2, 201].

Федеральным законом «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» предусмотрены жесткие ограничения прав иностранных граждан на занятие определенными видами деятельности, а также прав занимать определенные должности. К примеру, иностранный гражда-

нин не может находиться на государственным или муниципальным чиновником или быть командиром воздушного судна. Также, запрещено принимать иностранных граждан на работу на объекты и в организации, деятельность которых направлена на обеспечение безопасности РФ. Помимо этого, организации, желающей трудоустроить иностранного гражданина, нужно учитывать, что посещение, допуск иностранных граждан на территории и объекты с ограниченным доступом возможно только при наличии специального разрешения. Поэтому если организация рассчитывает, что привлекаемые ею иностранцы будут работать на особо охраняемых территориях и объектах, то ей необходимо заранее согласовать с Федеральной службой безопасности возможность получения спецразрешения на длительный срок [3].

Ответственность работодателей за трудоустройство зарубежных граждан серьезно ужесточили.

Информация о действующих в настоящее время административных санкциях при трудоустройстве иностранца с нарушениями приведена ниже. Указанные штрафы применяются в отношении каждого работника, который принят с нарушениями:

1) за вовлечение в работу иностранца, не имеющего разрешения на работу или патента, принятие иностранца на должность, не предусмотренную патентом или в разрешением на работу, привлечение к работе иностранца вне пределов субъекта, на территории которого ему выданы разрешение на работу, патент или действительный вид на жительство временно, а также, за привлечение к труду мигранта без соответствующего разрешения на привлечение и использование иностранцев должностному лицу грозит штраф от 25 до 50 тыс. руб., организации и предпринимателю — от 250 до 800 тыс. руб. или приостановление деятельности на срок от 2 недель до 3 месяцев; 2) не уведомление или нарушение установленного порядка уведомления Федеральной Миграционной Службы о заключении или расторжении трудового договора предполагает взыскание с должностного лица - штрафа от 35 до 50 тыс. руб., с фирм и предпринимателей — от 400 до 800 тыс. руб. или приостановление деятельности на срок от 2 недель до 3 месяцев; 3) не постановка мигранта на миграционный учет влечет штраф должностному лицу от 40 до 50 тыс. руб., организации и бизнесмену — от 400 до 500 тыс. руб. [1,54]. С определенными государствами у РФ существуют межнациональные договоры о трудовой деятельности граждан. Если данным договором предусмотрены иные правила, чем те, что установлены российским законодательством, то применяются правила международного договора. Иными словами, примат международного права над внутрисоветским. Принимая иностранного гражданина на работу, работодателю нужно выяснить, не заключен ли РФ соответствующий международный договор с государством,

к которому принадлежит принимаемый иностранный гражданин. Стоит заметить, что международный договор может содержать положения, касающиеся как процедуры приема на работу, так и содержания трудового договора. Иностранцы граждане, постоянно проживающие на территории РФ, принимаются на работу в порядке и на условиях, предусмотренных для коренных жителей России. Организации, принимающей на работу иностранного гражданина, имеющего действительный вид на жительство, необходимо удостовериться, что у него имеется непросроченный вид на жительство в Российской Федерации, который выдается сроком на 5 лет и может быть продлен неограниченное количество раз. Если иностранный гражданин работает на предприятии или в организации на основании трудового договора, то необходимо учитывать, что установленные национальным трудовым законодательством правила распространяются на трудовые отношения с участием иностранных граждан [4]. Организации, принимающей на работу постоянно проживающего в Российской Федерации иностранного гражданина, представляется целесообразным заключить с ним срочный трудовой договор на срок до окончания действия разрешения на временное проживание в Российской Федерации, а затем, в случае, если иностранный гражданин предоставит вид на жительство, продлить срок действия трудового договора. Иностранцы граждане, имеющие действительное разрешение на временное проживание в России, принимаются на работу в порядке и на условиях, предусмотренных для коренных граждан с одним ограничением: временно проживающий в РФ иностранный гражданин имеет право осуществлять трудовую деятельность только в пределах того субъекта, на территории которого ему разрешено временное проживание [2,202].

При заключении или расторжении трудового договора с иностранцем об этом в течение 3 рабочих дней необходимо оповестить территориальный орган ФМС России, но при этом, если иностранец в период работы в России получает российское гражданство, и в трудовой договор вносятся соответствующие изменения, то сообщать об этом в миграционную службу нет необходимости.

Помимо данной бумажной волокиты, есть также свои особенности и в налогообложении выплат иностранным работникам. Основной проблемой со стороны налогообложения является налоговый статус физического лица. Для нерезидентов — лиц, которые находятся на территории РФ в общей сложности более 183 дней на протяжении 12 следующих месяцев подряд, действует повышенная ставка НДФЛ 30% (у резидентов, как и у граждан РФ — 13%). Исключения составляют лишь иностранные специалисты, обладающие высокой квалификацией, и иностранцы, работающие у физических лиц на основании патента. Кроме того, период нахождения физического лица

в РФ не прерывается, если он выезжал за пределы страны для краткосрочного лечения или обучения, но этот срок не должен превышать 6 месяцев. Также, если с государством, гражданством которого обладает иностранный работник, у России заключен международный договор, то налогообложение будет происходить в соответствии с ним.

Если иностранному работнику будет присвоен статуса резидента, по итогам календарного года ему, возможно, будет произведен перерасчет по ставке 13% и возврат свыше уплаченной суммы налога. Для этого сам иностранец должен обратиться в налоговый орган, в котором он был поставлен на учет по месту жительства и представить налоговую декларацию и документы, подтверждающие статус налогового резидента в соответствующем налоговом периоде [1, 56-58].

В сфере обязательного страхования в отношении иностранных работников также существует ряд особенностей. Так, не начисляются страховые взносы на суммы выплат и иных вознаграждений по трудовым договорам и гражданско-правовым договорам иностранным гражданам и лицам без гражданства, временно пребывающих на территории РФ, кроме случаев, предусмотренных законами о конкретных видах обязательного социального страхования, т.к. они не признаются застрахованными лицами согласно закону об обязательном медицинском страховании. Именно поэтому страховые взносы в фонд ОМС не начисляются на выплаты, производимые в пользу указанных лиц.

Для целей обязательного пенсионного страхования застрахованными лицами являются, также, иностранные граждане или лица без гражданства, временно пребывающие на территории РФ.

При применении норм законов о страховых взносах следует учитывать, что, если международным договором РФ установлены иные нормы, то применяются правила международного договора Российской Федерации [1, 59].

Как уже и отмечалось, в настоящее время ужесточилась ответственность за нарушения правил приема на работу иностранных граждан: как для организаций, так и для самих мигрантов. Обязанностью ответственного работодателя является - отслеживание изменений в трудовом законодательстве, касающиеся процедур оформления трудоустройства иностранных граждан. Выполнение установленных законодательством требований уберет работодателя от возможных проблем, особенно, если прием на работу иностранных граждан — практикуется нередко.

Список литературы:

1. Гильмиярова М.Ф. ИНОСТРАННАЯ РАБОЧАЯ СИЛА: ПРАВИЛА ТРУДОУСТРОЙСТВА И ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ //Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика. Право. Управление, №4/2016, стр.54-59
2. Сувалова Т.В. ОСОБЕННОСТИ ПРИЕМА НА РАБОТУ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ //Вестник Государственного Университета Управления, № 3 /2017, стр.201-202
3. ФЗ "О ПРАВОВОМ ПОЛОЖЕНИИ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ" от 21.06.2002 N 115-ФЗ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37868/
4. "Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)

О ПРАВОВЫХ ПОЗИЦИЯХ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА РФ

Петина Мария Максимовна

Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, город Саратов

Научные изыскания и сложившаяся практика функционирования Конституционного Суда Российской Федерации неоднократно доказывали, что без осуществления надлежащего конституционного контроля невозможно построение демократического, правового государства, провозглашённого в Конституции РФ.

Исходя из статьи 125 Конституции РФ и Федерального конституционного закона «О Конституционном Суде Российской Федерации», Конституционный Суд РФ осуществляет функцию конституционного контроля путем отмены неконституционных норм и толкования Конституции РФ в рамках конституционного судопроизводства, абстрактного или конкретного нормоконтроля, вынося итоговое решение по делу. Особое значение имеет аргументация, на основании которой Конституционный Суд РФ выносит решение, под которой понимаются правовые позиции Конституционного Суда РФ.

Под правовой позицией Г.А. Гаджиев понимает «обнаруженный на примере исследования конституционности оспоренной нормы принцип решения группы аналогичных дел»¹. По мнению Л.В. Лазарева, правовая позиция есть «нормативно-интерпретационные установления, содержащие толкование конституционных принципов и норм либо выявляющие конституционно-правовой смысл закона, на которых основаны итоговые выводы решений, как образец (правило), которым должны руководствоваться законодательные, судебные и иные органы, должностные лица при решении вопросов в рамках своей компетенции»².

В Федеральном конституционном законе «О Конституционном Суде РФ» понятие правовой позиции не раскрывается, однако в статье 29 данного Закона закреплено положение о том, что «решения ... Конституционного Суда РФ выражают соответствующую Конституции РФ правовую позицию судей...».

В данной статье под правовыми позициями Конституционного Суда РФ

¹ Гаджиев Г.А. Правовые позиции Конституционного Суда Российской Федерации как источник конституционного права. М., 1999. С. 82.

² Лазарев Л.В. Правовые позиции Конституционного Суда России. 2-е изд. 2008. С. 4.

понимаются нормативно-интерпретационные установления общеобязательного характера, разрешающие конституционно-правовую неопределенность по рассматриваемому вопросу, полученные в результате интерпретации (толкования) Конституции РФ и выявления конституционного смысла положений законов и других нормативных актов в пределах компетенции Конституционного Суда РФ, служащие правовым основанием вынесения итоговых решений Конституционного Суда РФ и обоснованные приведенной в данных решениях правовой аргументацией.

На основе правовых позиций Конституционного Суда РФ часто вносятся изменения в действующие акты федерального и иных уровней. Например, в Постановлении Конституционного Суда РФ от 25.02.2016 г. № 6-П указано, что «федеральному законодателю надлежит – исходя из требований Конституции Российской Федерации и с учетом правовых позиций Конституционного Суда Российской Федерации, сохраняющих свою силу, – внести в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации изменения, вытекающие из настоящего Постановления»³. Д.Н. Николаева подчеркивает влияние эффективного, действенного конституционного контроля на уголовное законодательство, что способствует достижению разумной степени его гуманизации, направленной не только на защиту интересов обвиняемого, но и на защиту социальных ценностей, связанных с установлением в уголовном процессе демократических основ правоохранительной деятельности⁴.

В правовых позициях может быть выражено как мнение Конституционного Суда РФ по определенной, конкретной проблематике, так и указание на существующий пробел в законодательстве и необходимость его восполнения. При этом в некоторых случаях, не вмешиваясь в компетенцию Федерального Собрания РФ, Конституционный Суд РФ устанавливает основные принципы, на которых должно базироваться правовое регулирование данного вопроса, в соответствии с «духом» Конституции РФ.

Например, в Постановлении Конституционного Суда РФ от 23.12.2013 г. № 29-П проверялась конституционность абзаца первого пункта 1 статьи 1158 Гражданского кодекса, касающегося права гражданина на отказ от наследства или его части в пользу других лиц. В нем Суд указал на обязательность соблюдения принципа определенности правового регулирования, вытекающего из принципов правового государства, верховенства закона и юридического равенства. Рассматриваемый принцип предполагает, что ме-

³ Постановление Конституционного Суда РФ от 25.02.2016 № 6-П «По делу о проверке конституционности пункта 1 части третьей статьи 31 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданки А.С. Лымарь» // СПС «Консультант Плюс». Версия от 25.05.2017.

⁴ См.: Николаева Д.П. Значение правовых позиций Конституционного Суда РФ в применении уголовного закона // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2015. № 20. С. 100.

ханизм действия должен быть очевиден и понятен субъектам соответствующих правоотношений из содержания конкретного нормативного положения или их логично взаимосвязанной системы⁵. Сформулированный принцип правовой определенности должен распространять свое действие не только на конкретные общественные отношения (рассмотренные в данном Постановлении), но и на все иные. Так, происходит способствование надлежащей реализации экономических прав и свобод человека и гражданина, единообразие судебной практики, и, как следствие, единому механизму реализации соответствующих положений Конституции РФ.

На основании вышеизложенного отметим, что правовые позиции Конституционного Суда РФ играют важную роль в обеспечении единого правового пространства России. Правовые позиции Конституционного Суда РФ имеют значение не только для разрешения конкретных дел, но и служат вкладом в развитие правовой системы России в целом. В связи с отсутствием законодательной дефиниции термина «правовые позиции Конституционного суда РФ» предлагается закрепить данное определение в Федеральном конституционном законе «О Конституционном Суде РФ».

⁵ Постановление Конституционного Суда РФ от 23.12.2013 № 29-П «По делу о проверке конституционности абзаца первого пункта 1 статьи 1158 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданина М.В. Кондрачука» //Вестник Конституционного Суда РФ. 2014. № 2.

ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ АТОМНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Лизикова Марина Сергеевна

*Институт государства и права Российской академии наук,
г. Москва*

Современной площадкой для евразийской интеграции является Евразийский экономический союз. Развитие международного сотрудничества в рамках ЕАЭС по вопросам использования атомной энергии невозможно без достижения необходимого уровня гармонизации атомного законодательства, выработки под эгидой Евразийского экономического союза единого подхода к правовому регулированию вопросов использования атомной энергии. Однако, в настоящее время, достижение этой цели затруднено в силу различного уровня развития правовой базы в области использования атомной энергии государств-членов ЕАЭС. В связи этим, представляется актуальным, проведение правового анализа атомного законодательства стран-членов Евразийского экономического союза.

Настоящая статья посвящена анализу законодательства в области использования атомной энергии Республики Казахстан, которое зиждется на международных договорах, ратифицированных Республикой Казахстан, Конституции Республики Казахстан, и состоит из Закона «Об использовании атомной энергии» и иных нормативных правовых актов Республики Казахстан.

В области использования атомной энергии основой всех национальных правовых норм, регламентирующих эту сферу деятельности является международно-правовой режим. К числу международных ядерных конвенций, в которых участвует Республика Казахстан, относятся: Конвенция по ядерной безопасности; Объединенная конвенция о безопасном обращении с отработанным топливом и о безопасном обращении с радиоактивными отходами; Конвенция о физической защите ядерного материала; Конвенции об оперативном оповещении о ядерной аварии; Конвенции о помощи в случае ядерной аварии или радиационной аварийной ситуации; Венская конвенция о гражданской ответственности за ядерный ущерб.

Характеристика международно-правовых основ сотрудничества по вопросам регулирования использования ядерной энергии будет неполной, без упоминания международных договоров Республики Казахстан с государствами-членами ЕАЭС. Здесь следует назвать совместное заявление

о сотрудничестве в области использования атомной энергии¹, состоявшееся 25 января 2006 года, подписанное Президентом Российской Федерации В. Путиным и Президентом Республики Казахстан Н. Назарбаевым в Санкт-Петербурге; Программу стратегического партнёрства Российской Федерации и Республики Казахстан в области использования атомной энергии в мирных целях 2006 года²; Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Казахстан о создании Международного центра по обогащению урана на территории России от 10 мая 2007 года; Меморандум об интеграции и сотрудничестве в области использования атомной энергии в мирных целях 2010 года.

Для развития национального атомного законодательства немаловажное значение имеют принимаемые международными ядерными организациями нормы рекомендательного характера, в первую очередь, стандарты МАГАТЭ по безопасности. Так, Пересмотренное дополнительное соглашение относительно представления технической помощи Международным агентством по атомной энергии Правительству Республики Казахстан от 25 марта 1997 года предусматривает, что ко всем операциям подпадающим под действие этого соглашения, будут применяться Стандарты и меры безопасности МАГАТЭ INFCIRC/18/Rev.1 и соответствующие стандарты безопасности, а физическая защита ядерных установок, оборудования и материалов должна обеспечиваться в соответствии с INFCIRC/255/Rev.3.

Республика Казахстан официально подтвердила принятие Кодекса поведения по безопасности и сохранности радиоактивных источников. Создан и ведется национальный реестр источников ионизирующего излучения. В экспортном законодательстве учтены рекомендации МАГАТЭ по контролю экспорта и импорта радиоактивных источников. В новой редакции Закона Республики Казахстан «Об использовании атомной энергии» предусматривается совершенствование системы государственного контроля радиоактивных материалов и других источников ионизирующего излучения. Проводится работа по разработке концепции по обращению с утерянными радиоактивными источниками и проекту Закона об обращении с радиоактивными отходами, в которых будут учтены рекомендации МАГАТЭ и опыт различных стран в этой области.

В основу законодательства об использовании атомной энергии Республики Казахстан положен Закон Республики Казахстан от 12 января 2016 г. № 442-V

¹ Совместное заявление Президента Российской Федерации и Президента Республики Казахстан о сотрудничестве в области мирного использования атомной энергии (Санкт-Петербург, 25 января 2006 г.) // archive.kremlin.ru/interdocs/2006/01/25/1633_type72067_1

² Казататомпром. Пресс-релиз, 27.07.2006 // <http://www.kazatatomprom.kz/15000/?nc4&version=ru>.

ЗРК «Об использовании атомной энергии»³. Наряду с общими положениями, он определяет правовую основу и принципы регулирования общественных отношений в области использования атомной энергии в целях защиты жизни и здоровья людей, их имущества, охраны окружающей среды и направлен на обеспечение режима нераспространения ядерного оружия, ядерной, радиационной и ядерной физической безопасности при использовании атомной энергии.

Согласно данному закону объектами использования атомной энергии являются источники ионизирующего излучения, радиоактивные отходы и отработавшее ядерное топливо, ядерные, радиационные, электрофизические установки, пункты хранения и захоронения, транспортные упаковочные комплекты и ядерные материалы (ст. 1).

К деятельности в области использования атомной энергии, подлежащей государственному регулированию, относится: деятельность физических и юридических лиц в области использования атомной энергии; деятельность физических и юридических лиц при выполнении работ, связанных с жизненным циклом объектов использования атомной энергии; мониторинг ядерных испытаний; деятельность на территориях бывших испытательных ядерных полигонов и других территориях, загрязненных в результате проведенных ядерных испытаний; экспертиза ядерной, радиационной и ядерной физической безопасности; подготовка и аттестация персонала, занятого на объектах использования атомной энергии (ст. 3).

При этом государственное регулирование в области использования атомной энергии в Республике Казахстан выполняет задачи по эффективной защите жизни и здоровья людей, их имущества, обеспечению охраны окружающей среды, поддержанию ядерной, радиационной, ядерной физической безопасности, режима нераспространения ядерного оружия при использовании атомной энергии и основывается на положениях статьи 4 рассматриваемого закона и осуществляется в соответствии принципами: обеспечения безопасности жизни и здоровья людей, охраны окружающей среды при использовании атомной энергии; приоритетности обеспечения безопасности над другими аспектами использования атомной энергии; обязательности и непрерывности государственного контроля за обеспечением безопасности объекта использования атомной энергии; доступности, объективности и своевременности информации о состоянии безопасности и воздействии объектов использования атомной энергии на население и окружающую среду; обязательности возмещения вреда, причиненного

³ Закон Республики Казахстан «Об использовании атомной энергии» от 12.01.2016 № 442-V ЗРК // Официальный сайт Комитета атомного и энергетического контроля и надзора Министерства энергетики Республики Казахстан http://kaenk.gov.kz/upload/files/laws/law_442-v_12-01-2016.rus.pdf

радиационным воздействием объектов использования атомной энергии жизни и здоровью людей, имуществу физических и юридических лиц, а также окружающей среде; недопустимости сверхнормативного радиоактивного загрязнения окружающей среды; недопустимости импорта и захоронения радиоактивных отходов и отработавшего ядерного топлива других государств на территории Республики Казахстан, за исключением реимпорта собственных радиоактивных отходов; обязательности государственного регулирования безопасности в области использования атомной энергии.

Самостоятельную группу вопросов занимает компетенция органов государственной власти Республики Казахстан в области использования атомной энергии. Так, ст. 5 рассматриваемого Закона устанавливает компетенцию Правительства Республики Казахстан, в которую входит разработка основных направлений государственной политики в области использования атомной энергии; принятие решений о досрочном выводе из эксплуатации ядерной установки или закрытии пункта захоронения; утверждение правил вывода из эксплуатации ядерных и радиационных правила вывода из эксплуатации ядерных и радиационных установок; утверждение правил проведения экспертизы ядерной, радиационной и ядерной физической безопасности, а также правил выбора площадки размещения ядерных установок и пунктов захоронения; утверждение национального плана реагирования на ядерные и радиационные аварии; определение порядок организации инспекций Международного агентства по атомной энергии на территории Республики Казахстан.

Широкий круг прав и обязанностей в области использования атомной энергии предоставлен уполномоченному органу (ст. 6), которым является Агентство Республики Казахстан по атомной энергии⁴. Особенностью компетенции Агентства Республики Казахстан по атомной энергии является наличие у него специальных направлений деятельности. В частности, на Агентство возложены функции по обеспечению формирования и реализации государственной политики в сфере использования атомной энергии, по разработке и согласованию программных документов в сфере использования атомной энергии, по осуществлению межотраслевой координации в сфере использования атомной энергии.⁵ Также Агентство наделено и широкими полномочиями в области международного сотрудничества, например,

⁴ Указ Президента Республики Казахстан «Об агентстве Республики Казахстан по атомной энергии» № 321 от 07.05.2012 // Официальный сайт Комитета атомного и энергетического контроля и надзора Министерства энергетики Республики Казахстан <http://kaenk.gov.kz/ru/p/zakony-rk/321-ot-7-maya-2012-goda-ukaz-prezidenta-respubliki-kazakhstan>.

⁵ Постановление Правительства Республики Казахстан «Вопросы Агентства Республики Казахстан по атомной энергии» от 9 июля 2012 г. № 926 // Официальный сайт Комитета атомного и энергетического контроля и надзора Министерства энергетики Республики Казахстан <http://kaenk.gov.kz/ru/p/postanovleniya-pravitelstva-rk/926-ot-9-iyulya-2012-g>.

осуществление взаимодействия с МАГАТЭ и другими международными организациями и компетентными органами других государств.

Отношения в области использования атомной энергии в Республике Казахстан регулируются не только Законом № 442-V ЗРК, но и рядом других законодательных актов.

Так, обеспечение радиационной безопасности персонала, населения и окружающей среды регулируется положениями закона Республики Казахстан «О радиационной безопасности населения» от 23 апреля 1998 года⁶. Данный закон устанавливает компетенцию органов государственного управления, надзора и контроля в области обеспечения радиационной безопасности; общие требования к обеспечению радиационной безопасности и требования в случае радиационной аварии; права и обязанности граждан, общественных объединений и организаций, а также предусматривает ответственность за нарушение требований радиационной безопасности.

Деятельность по использованию атомной энергии подлежит обязательному лицензированию в порядке, установленном Законом Республики Казахстан от 12 января 2016 г. № 442-V ЗРК «Об использовании атомной энергии», Законом Республики Казахстан от 16 мая 2014 года № 202-V ЗРК «О разрешениях и уведомлениях»⁷ и иными нормативными правовыми актами Республики Казахстан. Ключевыми условиями ее осуществления являются: обеспечение охраны здоровья населения и окружающей среды, защищенность имущества физических и юридических лиц от вредного воздействия ионизирующего излучения. Основными принципами государственного регулирования в сфере разрешений и уведомлений являются баланс интересов потребителей, предпринимателей и государства; обоснованность и эффективность введения разрешительного или уведомительного порядка; прозрачность деятельности государственных органов и доступность информации; взаимная ответственность; свобода от коррупции.

К числу законодательных актов в области использования атомной энергии Республики Казахстан также следует отнести Закон Республики Казахстан от 21 июля 2007 года № 300 «Об экспортном контроле»⁸, который устанавливает основы и порядок осуществления экспортного контроля вооружений, военной техники, ядерных и специальных неядерных материалов, продукции военного назначения, товаров и технологий двойного **применения (назначения)**, сырья, материалов, оборудования, технологий, 6 Закон Республики Казахстан «О радиационной безопасности населения» от 23 апреля 1998 года № 219 // Ведомости Парламента Республики Казахстан, 1998 г., № 5-6, ст. 48.

⁷ Закон Республики Казахстан от 16 мая 2014 года № 202-V ЗРК «О разрешениях и уведомлениях» // http://kaenk.gov.kz/ru/p/atomnaya-energetika/zakony_atom.

⁸ Закон Республики Казахстан от 21 июля 2007 года № 300 «Об экспортном контроле» // http://kaenk.gov.kz/ru/p/atomnaya-energetika/zakony_atom.

научно-технической информации и услуг, связанных с их производством и использованием в интересах международной и национальной безопасности, и укрепления режима нераспространения оружия массового поражения. Согласно ст. 8, к видам продукции, подлежащим экспортному контролю, наряду с иными, относятся ядерные и специальные неядерные материалы, оборудование, установки, технологии, источники ионизирующего излучения, оборудование и соответствующие товары и технологии двойного применения (назначения), работы и услуги, связанные с их производством.

На отношения в области использования атомной энергии распространяются также требования Предпринимательского кодекса Республики Казахстан⁹, Экологического¹⁰, Водного¹¹, Земельного¹² кодексов и многих других законодательных актов, устанавливающих дополнительные требования к использованию атомной энергии.

В целях развития действующего атомного законодательства принято и действует большое количество подзаконных нормативных правовых актов: Постановление Правительства Республики Казахстан «Об утверждении технического регламента «Ядерная и радиационная безопасность атомных станций»¹³, Постановление Правительства Республики Казахстан «Об утверждении Правил выбора площадки размещения ядерных установок и пунктов захоронения»¹⁴, Постановление Правительства Республики Казахстан «Об утверждении Правил проведения экспертизы ядерной, радиационной и ядерной физической безопасности»¹⁵ и др.

Таким образом, проведенный выше анализ показал, что в Республике Казахстан создана развитая правовая база в области использования атомной энергии, которая, наряду с развитым атомным законодательством Российской Федерации, может быть положена в основу единого международно-правового акта ЕАЭС в области использования атомной энергии.

9 Предпринимательский кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V ЗРК// <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1500000375>.

10 Экологический кодекс Республики Казахстан от 9 января 2007 года № 212 // <http://online.zakon.kz>.

11 Водный кодекс Республики Казахстан от 9 июля 2003 года № 481-II // <http://online.zakon.kz>.

12 Земельный кодекс Республики Казахстан от 20 июня 2003 года № 442-II// <http://online.zakon.kz>.

13 Постановление Правительства Республики Казахстан «Об утверждении технического регламента «Ядерная и радиационная безопасность атомных станций» // Официальный сайт Комитета атомного и энергетического контроля и надзора Министерства энергетики Республики Казахстан <http://kaenk.gov.kz/ru/p/postanovleniya-pravitelstva-rk/683-ot-1-iyulya-2010-g>

14 Постановление Правительства Республики Казахстан «Об утверждении Правил выбора площадки размещения ядерных установок и пунктов захоронения» от 24 мая 2016 года № 301// <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1600000301>.

15 Постановление Правительства Республики Казахстан «Об утверждении Правил проведения экспертизы ядерной, радиационной и ядерной физической безопасности» от 11 мая 2016 года № 284 // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1600000284>.

КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ВЫЯВЛЕНИЯ И РАЗОБЛАЧЕНИЯ САМООГОВОРА

Тонконогова Анна Ивановна

студент 3 курса Института права

Научный руководитель: Бирюков Святослав Юрьевич

к.ю.н., доцент

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

В практике расследования уголовных дел не редко встречается такое явление как самооговор. Под самооговором понимаются заведомо ложные показания подозреваемого или обвиняемого, данные с целью убедить органы предварительного расследования в том, что именно им совершено данное преступление.

Причинами самооговора могут стать: психологическое давление или боязнь расправы настоящих виновников преступления; личные мотивы (помощь родственникам и близким избежать наказания, стремление приобрести авторитет в определенных кругах, намерение получить для себя какие либо льготы); желание скрыть более тяжкое преступление, совершенное данным лицом; болезненное расстройство психики; выгораживание соучастников под влиянием групповых интересов.

Сомнение на счет правдивости показаний может возникнуть у следователя как во время допроса, так и после него. Чаще всего о самооговоре свидетельствуют заученность фраз, неспособность признавшегося лица сообщить факты, которые должны быть известны настоящему виновнику преступления, отказ от ранее данных показаний. Для того чтобы его выявить и разоблачить, необходимо в первую очередь получить достоверные данные, которые бы исключали возможность совершения лицом данного деяния либо обнаружить доказательства, ставящие под сомнение правдивость показаний.

Установление признака, который бы указывал на самооговор, еще не означает, что он действительно имел место. Окончательный вывод можно сделать только после проверки версии о самооговоре, получения новых доказательств, допроса других лиц, на основании заключения эксперта и после разработки конкурирующих версий.

В ходе дальнейшего расследования необходимо составить представление

о состоянии доказательственной базы по делу до того как обвиняемый признал свою вину и ее развитие после этого обстоятельства. На этом этапе разрешаются вопросы о том, что было известно следствию об обстоятельствах преступления до признания данного лица; были ли получены следствием такие доказательства, которые не могли быть собраны без его показаний; не противоречат ли полученные сведения уже имеющимся объективным данным. Оценка всех собранных доказательств позволяет принять следователю соответствующее решение, касающегося дальнейшего расследования дела.

На практике встречаются случаи, когда установить самооговор бывает весьма затруднительно, и в таких ситуациях все будет зависеть только от умения и мастерства следователя. Например, если лицо, оговорившее себя, находилось на месте совершения преступления, знало все подробности, но участие в нем не принимало.

Методика разоблачения самоговора представляет собой детальный повторный допрос, проверку показаний на месте; проведение очной ставки и следственного эксперимента, если это возможно; анализ соответствия показаний совокупности имеющихся доказательств. Также, немаловажную роль будет играть интерпретация эмоционального состояния оговаривающегося лица.

Само по себе внешнее проявление эмоционального состояния лица не несет никакого доказательственного значения, но оно может дать ориентирующую информацию. Например, при допросе волнение допрашиваемого должно побудить следователя к установлению причин подобного поведения.

В ходе допроса лица, оговаривающего себя, необходимо акцентировать внимание на выявление обстоятельств дела, которые могут быть известны только лицу, совершившему преступление, и реагировать на умолчание фактов, уже имеющихся у следствия. Также большое значение при данном следственном действии имеет метод косвенных вопросов. Он состоит в том, что вопросы существенные для расследования маскируются как далекие от интересующего события. Во время допроса проверяется осведомленность подозреваемого об участниках преступления, о времени, месте и способе его совершения, применявшихся орудиях и других обстоятельствах, имеющих отношение к расследуемому уголовному делу.

Для выявления и разоблачения самоговора используются различные тактические приемы, которые принято разделять на три группы:

1. **Тактические приемы эмоционального воздействия.** Убеждение подозреваемого в неправильности занятой позиции, объяснение ему последующих негативных последствий, в том числе и для близких лиц, которые последуют за его действиями. Воздействие на положительные

стороны личности оговаривающего себя: его привязанности, увлечения, профессиональный авторитет и т.п. Использование антипатий допрашиваемого лица к кому-либо из соучастников, зависимости от них, сомнений в надежности и способности до конца придерживаться обусловленной линии поведения. Применение фактора внезапности путем постановки неожиданных вопросов, когда лицо таких вопросов не ожидает и успокоено «безопасным» содержанием допроса.

2. Тактические приемы логического воздействия. Данные приемы заключаются в демонстрации несоответствия показаний допрашиваемого объективной действительности. К ним относятся предъявление доказательств, опровергающих показания оговаривающегося лица, их детализация, которая приведет к противоречиям между ним и другими участниками. Логический анализ всех имеющихся противоречий, а следствие - доказательство бессмысленности занятой позиции.

3. Тактические комбинации. Под ними понимается создание такой ситуации, которая рассчитана на неправильную оценку ее оговаривающимся лицом, что в дальнейшем приводит его к изобличению. Данные комбинации не стоит смешивать с обманом, поскольку они создаются на основе истинных фактов, однако могут быть восприняты двояко самим допрашиваемым.

При тактических комбинациях используются следующие приемы:

- сокрытие от допрашиваемого осведомленность следователя о тех или иных обстоятельствах уголовного дела;

-метод косвенных вопросов, о котором уже упоминалось выше;

-побуждение пространно изложить свои показания в расчете на то, что среди ложной информации лицо сообщит достоверные данные, попавшие в его показания случайно, вследствие непонимания их значимости;

-«допущение легенды», когда допрашиваемому предоставляется возможность излагать свои показания, после чего задаются уточняющие и дополняющие ложь вопросы.

По поводу этичности расчета на проговорку в науке активно ведется дискуссия, однако большинство криминалистов придерживаются мнения о том, что данный прием считается нравственным, поскольку опора здесь делается не на случайный проговор, а об обстоятельствах дела, известных только лицу, совершившему преступление. Поэтому здесь нет ни обмана, ни принуждения к выбору одной определенной позиции навещающего характера.

Таким образом, можно сделать вывод, что при подозрении лица в самооговоре необходимо внимательно и всесторонне проанализировать его показания. Внимание следователя должно быть обращено на имеющиеся противоречия с иными обстоятельствами уголовного дела. Для этих целей проводится тщательное изучение протокола допроса и прочих следственных

действий, заключения судебных экспертиз, всех качеств и характеристик допрашиваемого лица, поиск причин и цели самооговора.

Список литературы

1. Гнатюк И.Ю., Харитонова Е.В. «Особенности выявления и разоблачения самооговора при расследовании преступлений» // Новая наука: проблемы и перспективы. 2016. №53 (187).
2. Рычкалова Лариса Алексеевна «Проблемы тактики допроса подозреваемого и обвиняемого» // Общество и право. 2014. №4 (50).
3. Трухачев Вадим Викторович «Некоторые криминалистические аспекты допроса членов организованной преступной группы» // Общество и право. 2012. №3 (40).

ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРА ФАКТОРИНГА

Коваленко Максим Олегович

студент-магистр

Научный руководитель: Береговая Татьяна Александровна

к.ю.н., доцент

Юридический институт, кафедра «Гражданского права и гражданского судопроизводства»

Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)

Аннотация: В статье анализируется действующее законодательство, раскрывается понятие и сущность договора факторинга как в национальных, так и международных источниках.

Ключевые слова: цессия, факторинг, финансирование под уступку денежного требования, функции договора факторинга, Конвенция УНИДРУА «О международном факторинге», виды договора факторинга.

Abstract: The article analyzes current legislation, reveals concept and essence of factoring contract both in national and international sources.

Keywords: cession, factoring, functions of factoring agreement, UNIDROIT Convention "On international factoring", types of factoring agreement.

Уступка требования является сделкой общего характера. Ее условия оговариваются в договоре цессии. При цессии кредитор (цедент), уступивший требование другому лицу (цессионарию), обязан передать ему документы, удостоверяющие право требования, и сообщить сведения, имеющие значение для осуществления требования (п. 2 ст. 385 ГК РФ).

Но когда требования кредитора вытекают из предоставления товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, часть вторая Гражданского кодекса позволяет заключить договор особого вида - о финансировании под уступку денежного требования. Его также именуют договором факторинга. Стороны договора - клиент (кредитор), должник и финансовый агент (фактор), который осуществляет финансирование клиента[1].

Факторинг – относительно новая форма финансирования, которая появилась для разрешения проблем в области коммерческого кредитования, связанных с определением платежеспособности предполагаемых клиентов (заемщиков). Предоставление кредита влечет за собой дальнейшую организационную работу по ведению счетов должника, взысканию долга, принятию риска невозврата кредита. Факторинг является одним из видов осуществления финансирования, который позволяет получить «будущие денежные средства в настоящем».

Определение договора факторинга нормативно отражено в гл. 43 Гражданского кодекса РФ: «По договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование». Статья сформулирована так, что договор может быть как консенсуальным, так и реальным. Финансовый агент предоставляет финансирование в обмен на уступку денежного требования. Уступка может быть обеспечительной, обеспечивать исполнение обязательства клиента перед финансовым агентом[2].

Таким образом, действующая редакция ст. 824 ГК РФ предоставляет сторонам возможность заключить два основных типа рассматриваемого договора. Первый тип: финансирование клиента по модели кредитования, где финансовый агент выплачивает клиенту финансирование на условиях его возможного возврата, а обеспечением в сделке выступает уступка клиентом требования к третьему лицу (дебитору). В отличие от договора кредита, в котором банк сначала обращает взыскание на основное требование кредитора по возврату сумм кредита, а при неисполнении - на обеспечение (заложенную недвижимость, например), в схеме ст. 824 ГК РФ финансовый агент

обращает взыскание сначала на денежное требование, которое уступлено клиентом в качестве обеспечения возврата финансирования, и только при неплатеже дебитора финансовый агент требует от клиента вернуть финансирование.

Второй тип договора: финансирование по модели покупки финансовым агентом денежного требования. Финансовый агент платит клиенту большую часть покупной цены долга сразу, а оставшуюся часть после поступления платежа от дебитора.

Отличное понятие факторинга дает Конвенция УНИДРУА «О международном факторинге». Многие ученые относят Принципы УНИДРУА к категории рекомендательных актов, тем не менее Конвенция УНИДРУА «О международном факторинге» принимается за основу всеми европейскими странами при осуществлении факторинговой деятельности, причем не только на международном уровне, но также и внутри страны, так как положения Конвенции УНИДРУА относятся к устоявшимся обычаям делового оборота.

Согласно Конвенции УНИДРУА: «Под договором факторинга следует понимать договор, заключенный между одной стороной (поставщиком) и другой стороной (фактором), в соответствии с которым (а) поставщик уступает или обязуется уступать фактору денежные требования, вытекающие из договоров купли-продажи товаров, заключаемых между поставщиком и его покупателями (должниками), за исключением договоров, которые относятся к товарам, приобретаемым преимущественно для личного, семейного и домашнего использования»[3].

В результате анализа данного определения можно сделать следующие выводы.

Во-первых, нужно отметить, что Конвенция, так же как и зарубежное законодательство о факторинге, четко разделяет факторинг и уступку требований, возникающих из договоров купли-продажи товаров для личного потребления.

Во-вторых, факторинг является формой финансирования товарного кредита.

Клиентами факторов выступают поставщики товаров/услуг, реализованных на условиях отсрочки платежа. Использование факторинга позволяет ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности. Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности позволяет эффективно управлять ликвидностью компании, так как собственно задолженность практически не возникает.

В-третьих, факторинг представляет собой именно комплекс услуг[4].

Факторинг может выполнять одновременно несколько функций: финансирование, кредитный контроль, взыскание долга, принятие риска невозврата

та суммы долга, предоставление консультационных услуг. В зависимости от выполнения тех или иных функций (финансирование, оказание услуг и делькредере) выделяют различные формы факторинга.

Финансовая функция предполагает покупку фактором права требования клиента, предоставившего товары (услуги, работы). Осуществление финансирования может происходить с соблюдением принципов возвратности, платности и срочности. Это делает предоставление финансовым агентом средств по правилам, схожим с договором займа или кредита, а право требования приобретателя выступает в качестве обеспечения выданного кредита.

Финансирование может производиться на условиях предварительного платежа с наступлением срока исполнения денежных обязательств (платежа) или с учетом дисконта. Когда клиент требует немедленного финансирования, фактор платит клиенту цену уступки его дебиторской задолженности. Этот вид факторинга относится к факторингу с предварительной оплатой. В этом случае финансовый агент покупает денежное требование у клиента. Впоследствии предварительная оплата компенсируется за счет платежей, осуществляемых должником [5].

Существует факторинг с фиксированным сроком платежа, когда финансовый агент инкассирует право требования в сроки, предусмотренные в договоре между клиентом и его должником. В случае с предварительным платежом покупная цена выплачивается за «несозревшее» право требования, а при «зрелом» факторинге цена покупки выплачивается только после возврата суммы долга. Как оборотный, так и безоборотный факторинг может быть заключен на условиях предварительной оплаты или с фиксированным сроком платежа.

Список литературы.

1. Диркова Е. Источник финансирования в кризис? Факторинг! // «Практическая бухгалтерия» – 2014 – № 6 – [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=2990> (дата обращения 24.05.2017.).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации часть второй от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ, (посл. изм. и доп. 28.03.2017) // СЗ РФ. – 1996. - № 5. – Ст. 410.
3. Конвенция УНИДРУА о международном факторинге // СЗ РФ. – 2015. – № 15. – Ст. 2198.
4. Шалашникова. П.А. К вопросу о правовом регулировании факторинга в России // Банковское право. – 2012. – № 2. – С. 16 - 26.
5. Польщикова А.Е. Правовая природа факторинга // Статус – 2014. – С.78.

К ВОПРОСУ О ПРАВОВОМ ПОЛОЖЕНИИ СААМОВ В КОРОЛЕВСТВЕ НОРВЕГИЯ

Голованов Михаил Олегович

преподаватель кафедры государственного и административного права

Киселева Снежана Владимировна

студент юридического факультета

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва», г.Саранск

***Аннотация.** В данной статье рассмотрено правовое положение саамов в Норвегии. Проанализирован путь к признанию прав народа саами как коренного и национального меньшинства. Рассмотрены нормативно-правовые акты, регламентирующие права саамов в упомянутом государстве. Рассмотрены организации, деятельность которых способствовала изменению к лучшему правового положения саами.*

***Ключевые слова:** правовое положение, саамы, Норвегия, оленеводство, ассоциация, союз, национальное меньшинство*

К коренным народам Северной Европы относят саамов, проживающих на территориях Скандинавского полуострова, а именно, в Норвегии, Финляндии, Швеции и Кольского полуострова (в России). Численность саамов по приблизительным данным: в Норвегии – около 38 тысяч, в Швеции – 20 тысяч, в Финляндии – около 6 тысяч, в России – около 2 тысяч. А по оценке Саамского парламента Финляндии общая численность саамов составляет около 75 тысяч человек.

Саами – единый народ. Они проживают на обширной территории Скандинавии, имеют общий язык, общую религию, единые интересы, испытывают родственные чувства и взаимопонимание. Они всегда жили микрогруппами и никогда не обладали государственностью [1. С. 84].

Статья 1, часть «б» Конвенции МОТ №169 «О коренных народах и народах, ведущих племенной образ жизни в независимых странах» (г. Женева, 27 июня 1989 г.), ратифицированной, в том числе, и Норвегией в 1990 году, определяет коренные народы следующим образом: «народы в независимых странах, которые рассматриваются как коренные ввиду того,

что они являются потомками тех, кто населял страну или географическую область, частью которой является данная страна, в период ее завоевания или колонизации или в период установления существующих государственных границ, и которые, независимо от их правового положения, сохраняют некоторые или все свои социальные, экономические, культурные и политические институты» [2].

В решении по делу Сельбы от 21 июня 2001 года Верховный суд Норвегии постановил, что народонаселение саамы Норвегии, в том числе южных саамских областей, является то население, которое обладает статусом коренного народа в соответствии со статьей 1, частью «б» Конвенции МОТ №169 «О коренных народах и народах, ведущих племенной образ жизни в независимых странах».

К сожалению, основной закон Норвегии (Конституция), который существует с 17 мая 1814 года, не отображал права саамов до внесения в него изменений законом от 27 мая 1988 года, после чего малочисленный народ перестал дискриминироваться и начал упоминаться в нём. С этих пор часть «а» статьи 110 гласит: «В обязанности государственных органов вменяется создание возможностей для того, чтобы народность саами могла обеспечивать и развивать свой язык, свою культуру и свою общественную жизнь» [3].

Для защиты прав и интересов общности саамов, улучшения их культурного, социального и экономического положения, закрепления коллективных прав на землю и иных социальных прав на законодательном уровне в странах их проживания, на Второй Международной конференции саамов в Карсёйке 18 августа 1956 года была основана международная общественная организация «Союз Саамов Северных стран» (после включения саамской организации из России официальное название было изменено на «Союз Саамов»). Данный Союз состоит из 15 членов, каждый из которых представляет одну из девяти организаций-участниц. В частности от Норвегии в Союз Саамов входят три: Ассоциация саамов Норвегии, Ассоциация оленеводов-саамов Норвегии и Народный саамский союз.

В 1968 году была создана Норвежская саамская ассоциация, целью которой было создание выборного органа – саамского парламента. Данная организация стала самой крупной организацией Королевства и вошла в Союз саамов. Ей были приняты резолюции о саамских промыслах, о праве на землю, о компенсации потерянных ресурсов. Секретариат главной ассоциации саамов Норвегии находится в поселке Каутокейно, который можно считать неофициальной саамской столицей всех саамов.

В 1980 году Правительство Норвегии создало Комиссию по правам саамов, которая в 1984 году представила свой доклад «О правовом положении саамов». После чего в Норвегии в 1989 году был сформирован собствен-

ный парламент – Самедигги (с норвежского – Sametinget, с саамского – Sámediggi), созданный на основании закона Норвегии №56 от 12 июня 1987 года «О Саметинге (Саамском Парламенте) и иных правовых вопросах, касающихся народа саами».

Он состоит из 43 депутатов, избираемых по 13 округам. Пропорциональная избирательная система введена в Норвегии в 1919 году (до этого времени в стране действовала мажоритарная система, сохранившаяся на сегодняшний день только для избрания саамского парламента). Избирательным правом в Норвегии обладают граждане, достигшие 18-летнего возраста. Выборы проводятся каждые два года: поочередно в национальный парламент и в местные законодательные собрания. Закон Норвегии №56 от 12 июня 1987 года «О Саметинге (Саамском Парламенте) и иных правовых вопросах, касающихся народа саами» таким образом закрепляет избирательное право: «Все лица, включенные в список избирателей саами в избирательном округе, имеют право быть избранными в Саметинг. Те, кто избирается на выборах, также должны быть включены в национальный реестр населения в качестве резидентов избирательного округа в день голосования. Административный персонал Саметинга не имеет право быть избранным. Все лица, включенные в список избирателей саами избирательного округа, имеют право предлагать кандидатов от избирательного округа. Предложение списка кандидатов должно быть подписано не менее чем тридцатью представителями народа саами, имеющими право предлагать кандидатов».

Цель закона Норвегии №56 от 12 июня 1987 года «О Саметинге (Саамском Парламенте) и иных правовых вопросах, касающихся народа саами» заключается в предоставлении народу саами в Норвегии условий для развития их языка, культуры и образа жизни [4. С. 179]. Данный закон закрепляет за саамами право голоса: «Все лица, имеющие право голоса на выборах в органы местного самоуправления в избирательном округе, и те, кто в день голосования включаются в список избирателей саами избирательного округа, имеют право голосовать на выборах в Саметинг. Все лица, заявляющие о том, что считают себя саами, а также кто-либо:

- у кого язык саами является родным языком, или
- кто имеет или имел родителей, дедушек, бабушек или прадедушек или прабабушек, у которых язык саами является или являлся родным языком, или
- кто является ребёнком лица, которое было включено в избирательный список саами, могут требовать быть включенными в отдельный список избирателей саами в муниципалитете, в котором они проживают» [4. С. 181].

Язык саамов в настоящее время имеет 9 диалектов, многие саамы свой

родной язык утратили.

Как и многие коренные народы, саамы пострадали в прошлом от дискриминации, особенно в отношении религии и языка. Таким образом, целью нового законодательства является приведение саамского языка, который принадлежит к финно-угорской группе языков, на один уровень с норвежским. Для этого в 1992 году был принят закон о языке саами в виде новых статей к закону «О Саметинге (Саамском Парламенте) и иных правовых вопросах, касающихся народа саами», в котором про использование саамского языка упоминается следующее: «Язык саами и норвежский язык являются равноценными. Им должен быть предоставлен равный статус в соответствии с положениями главы 3 данного закона» [4. С. 179]. То есть «законы и нормативные акты, представляющие особый интерес для всего саамского населения или его частей, должны переводиться на язык саами. Объявления государственных органов, которые частично адресованы всему населению административного округа или его частям, должны осуществляться как на языке саами, так и на норвежском языке. Документы, используемые местными или региональными государственными органами, должны быть доступны как на языке саами, так и на норвежском языке».

«Лицо, подающее заявление на языке саами в орган местного самоуправления в административном округе, имеет право на получение ответа на языке саами.

Лицо, подающее заявление на языке саами в письменной форме в региональный государственный орган в административном округе, имеет право на получение письменного ответа на языке саами» [4. С. 184].

Позднее норвежские власти ратифицировали Декларацию ООН о правах коренных народов, в которой подтверждается право коренных народов на самоопределение, на развитие народа в том направлении, которое сам народ считает наиболее подходящим его потребностям и стремлениям, а также декларирована свобода установления коренными народами своего политического статуса и свобода осуществления своего экономического, социального и культурного развития.

Также в Союз Саамов входит Народный саамский союз – культурная политическая национальная организация, которая была основана в Ваукор в Porsanger 3 июля 1993 года.

Существует несколько целей существования данной организации, которые прописаны в уставе саамов:

- обеспечение безопасными условиями жизни и поддержание саамской культуры внутри и за пределами районов расселения саамов;
- решительное участие в работе по обеспечению равенства;
- проведение информационной работы по вопросам саами;

- развитие, сохранение и популяризация культуры саами;
- укрепление возможностей молодежи влияния на развитие организации посредством своей работы;
- оказание содействия по развитию разнообразных и разносторонних культурных мероприятий.

Членство в Народном Саамском союзе осуществляется через местные отделения или как прямое членство на земле после регистрации оплаты взноса. Избирательные права и право на участие в выборной должности в Народном Саамском союзе достигается после 3 месяцев членства.

На национальных совещаниях Народного Саамского союза любой участник собрания использует язык, который он предпочитает. При таковой необходимости переводчик должен присутствовать на съезде, но о такой потребности нужно предупредить за две недели до совещания.

Особое место в законодательстве Норвегии уделено правам, обеспечивающим сохранение традиционного хозяйствования саамов. Традиционными занятиями саамов издревле считались охота и рыболовство. С XVII в. основным их занятием стало оленеводство.

Важнейшим из источников закрепления прав саамов – оленеводов явился закон Норвегии «Об оленеводстве», принятый в 1978 году, целью которого является направленность на экологическое и экономически устойчивое использование оленьих пастбищ на основе саамской культуры, традиций и обычаев в интересах самих оленей, населения и общества в целом.

По Закону право на оленеводство предоставлено:

- а) саамам, занимающимся оленеводством в качестве основной профессии;
- б) саамам, чьи родители (один из них), бабушки или дедушки занимались оленеводством в качестве основной профессии;
- в) лицам, в том числе, не саамского происхождения, усыновленным (удочеренным) оленеводами;
- г) супругу или супруге оленевода, ранее не занимавшегося оленеводством. В случае расторжения брака право заниматься оленеводством у названного лица прекращается. В силу особых причин, в том числе, продолжительности брака, наличия детей и т. д., может быть получено разрешение от соответствующих органов власти заниматься оленеводством;
- д) другие саамы с согласия короля Норвегии.

Оленеводством в районах оленьих пастбищ могут заниматься граждане саамского происхождения, а за рамками этих территорий им могут заниматься как саамы, так и норвежцы. При этом право на оленеводство включает право на выпас оленей, кочевья, места проживания и необходимые сооружения и смежные права.

Оленеводство защищено законодательством о компенсациях так же, как и другие права, связанные с правом собственности.

В соответствии со статьей 67 закона Норвегии «Об оленеводстве» за ущерб, причинённый оленями при их выпасе, все саамы-оленеводы в данном районе ответственны в равной степени.

Также из законодательства, следует, что если олень был убит рысью, россомахой, волком, медведем или беркутом, владелец оленей имеет право на полную компенсацию за потерю. Владелец оленей может претендовать на помощь ежегодно. Компенсация рассчитывается на основании цены на средний вес оленины за последние три года в соответствующем районе.

В Норвегии Закон более широко трактует понятие «оленеводство». Право на оленеводство в этой стране разбивается на следующие права: а) право на ведение кочевого образа жизни (на пребывание с северными оленями, передвижение, перекочевку, разбивку кочевого лагеря); б) право на использование пастбищ (на выпас северных оленей); в) право на возведение сооружений и изгородей; г) право на использование лесных ресурсов; д) право на охоту, рыболовство и иное использование объектов животного мира. Первые три права могут реализоваться и вне областей оленьих пастбищ. Согласно Закону об оленеводстве, кочевой образ жизни саамов дает возможность их северным оленям находиться на невозделанных землях, а самим саамам устраивать саамские землянки и иные постройки для пребывания людей, хранения продовольствия и иного имущества. Саамы могут организовывать места стоянок, передвигаться по традиционным кочевьям, свободно и беспрепятственно пасти и перегонять северных оленей в установленных районах оленьих пастбищ, использовать в предусмотренном порядке транспортные средства.

Результатом политики Норвегии и Швеции стало создание разделения субкультуры по признаку основного занятия среди саами. Те, которые относятся к оленеводам, наделены неотъемлемыми правами на землю, рыболовство и охоту, а те, которые таковыми не являются, считаются обычными шведами и норвежцами [5. С. 165]. Саами стали идентифицировать как народ, занимающийся оленеводством, несмотря на то, что их насчитывалось лишь 10 % всего населения саами. Весь народ по причине его малочисленности получил статус меньшинства.

Датским и шведским королевствами был подписан договор о границе. А 1751 год ознаменовался созданием Саамского кодекса для норвежских и шведских саамов, который вводил правила, ограничивающие выпас оленей на территории других государств, но и закрепил за коренным населением приграничных территорий ряд традиционных прав.

В заключение всего вышеизложенного можно прийти к выводу, что народ

саами за многолетие своего существования долгое время пытался добиться признания правового положения.

На сегодняшний день саами по-прежнему находится в числе малочисленных народов, однако, им удалось добиться официального закрепления в правовых актах нескольких стран, а именно Норвегии, Финляндии, Швеции. Центральными правительствами стран предоставляются услуги для саами, которые, в первую очередь, направлены на поддержку образования, культурного развития и оленеводства. Наличие у данной народности своего парламента во всех трех странах, без согласования с которым не принимается ни одно решение, касающееся их, говорит о том, что к настоящему моменту официальная власть в перечисленных выше странах признает их самостоятельность. Более того, они не останавливаются на достигнутом: 6 февраля 2017 года отмечалось столетие единения саами.

Список литературы.

- 1 Акуца Ф. Р. Правовое положение коренных народов в Северной Европы / Ф. Р. Акуца // Вестник РУДН, сер. Юридические науки. – 2000. – № 2. – С. 84–90.
- 2 Конвенции и рекомендации, принятые Международной конференцией труда. 1957 – 1990. Т. II. – Женева: Международное бюро труда, 1991. С. 2193 – 2207. – Статья 1.
- 3 Конституция Норвегии (Королевства Норвегия) от 17 мая 1814 г. // Конституции государств Европы / под ред. Л. А. Окунькова. – М. : Норма, 2001. – Т. 2. – С. 645 – 672. – Статья 110а.
- 4 Протопопов С. И. Об особенностях зарубежного законодательства о Севере / С. И. Протопопов // Вестник РУДН, сер. Юридические науки. – 2013. – № 2. – С. 178–187.
- 5 Юдин В. И. Государственная политика стран Северной Европы в отношении народа саами / В. И. Юдин // Власть. – 2011. – № 10 – С. 164–168.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАЩИТЫ ПРАВ И ЗАКОННЫХ ИНТЕРЕСОВ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

Вах Артем Сергеевич

студент Института Права

Волгоградский государственный университет

***Аннотация:** В данной работе, на основании Налогового кодекса Российской Федерации проанализированы способы защиты прав и законных интересов налогоплательщиков.*

***Ключевые слова:** Налогоплательщик, защита прав, субъективное право налогоплательщика, налоговые органы.*

Институт защиты прав и законных интересов налогоплательщиков является межотраслевым институтом. При решении вопросов, связанных с защитой прав и законных интересов налогоплательщиков, обычно используются нормы гражданского, административного, налогового, уголовного права, гражданского процессуального и арбитражного права. Также не исключено применение в зависимости от ситуации норм земельного, финансового, бюджетного права [1].

В этих условиях особое значение приобретает институт защиты прав и законных интересов налогоплательщиков как непосредственных участников налоговых отношений. Именно налогоплательщики остро чувствуют все «шероховатости» становления налогового законодательства и не достаточную четкую урегулированность отдельных ключевых моментов в сфере налогообложения.

Не все налогоплательщики сведущи в тонкостях системы налогообложения и способны юридически грамотно представлять и защищать свои права и законные интересы в сфере налогообложения.

В этой связи комплексный анализ института защиты прав и законных интересов налогоплательщика является актуальным, так как позволит совершенствоваться в целом. На мой взгляд, институт защиты прав и законных интересов налогоплательщиков включает в себя важнейшие структурные элементы такие, как: субъективное право налогоплательщика на защиту его прав и законных интересов в сфере налогообложения и способы защиты прав и законных интересов налогоплательщика (напр., административный,

судебный способ защиты, самозащита).

Проанализируем структурные элементы института защиты прав и законных интересов налогоплательщиков. Субъективное право представляет собой правовую категорию и всегда выступает юридическим средством для достижения определенного интереса, блага, ценности. Субъективное право налогоплательщика является одним из основных элементов налогового правового статуса налогоплательщика. Налогоплательщик имеет целый ряд субъективных прав, в том числе и субъективное право на защиту прав и законных интересов в сфере налогообложения.

С одной стороны субъективное право налогоплательщика следует рассматривать как предусмотренную налоговым законом меру дозволенного поведения, возможность свободно распоряжаться данным правом для реализации своих интересов в сфере налогообложения и, если требуется, защищаться в установленном законом порядке, а с другой, – обязанность государства гарантировать надлежащую реализацию данного субъективного права (ст. 45 Конституции Российской Федерации, ч. 2 ст. 138 Налогового кодекса Российской Федерации) [2], [3]. То есть гарантия реализации субъективного права налогоплательщика формируется из самой структуры субъективного права налогоплательщика и закреплена на законодательном уровне.

Подчеркнем, что обязанность государства гарантировать надлежащую реализацию субъективного права налогоплательщика, является очень значимой. Благодаря указанной обязанности субъективное право налогоплательщика не является декларативным правом, получает отражение в реальной действительности. Весьма сомнительна реализация в окружающей действительности, провозглашенного в законе субъективного налогового права, но не гарантированного государством. Исходя из этого, первостепенной задачей государства является закрепление в российском налоговом законодательстве гарантий по реализации субъективных прав налогоплательщика, в том числе субъективного права налогоплательщика на защиту его прав и законных интересов в сфере налогообложения.

Нельзя не подчеркнуть, что правовые категории «субъективные права налогоплательщиков» и «законные интересы налогоплательщиков» являются очень близкими и зачастую совпадающими по понятийному объему. Иногда их очень трудно разграничить. Так, убедительным примером соотношения субъективных прав и законных интересов налогоплательщиков может служить интерес налогоплательщиков в возврате излишне уплаченных налогов, который выражается в форме субъективных прав налогоплательщиков на своевременный зачет или возврат сумм излишне уплаченных либо излишне взысканных налогов, пени, штрафов.

Субъективное право налогоплательщика взаимосвязано с такими право-

выми категориями, как юридические факты (юридический состав) и правосубъектность налогоплательщика. Юридические факты или совокупность юридических фактов (юридический состав) необходимы для возникновения у налогоплательщика конкретного субъективного права налогоплательщика, в том числе и субъективного права налогоплательщика на защиту его прав и законных интересов в сфере налогообложения. При этом юридические факты в налоговом праве понимаются как объективные обстоятельства, с которыми норма налогового права связывает возникновение, изменение или прекращение налоговых правоотношений. Под правосубъектностью налогоплательщика принято понимать правовую категорию, которая включает в себя правоспособность (способность иметь права и нести обязанности в сфере налогообложения) и дееспособность (способность своими действиями осуществлять и порождать права и обязанности в сфере налогообложения, нести налоговую ответственность) налогоплательщика.

Взаимосвязь правосубъектности и субъективного права налогоплательщика проявляется в том, что правосубъектность в значительной степени определяет субъективные права налогоплательщиков, в том числе субъективное право налогоплательщика на защиту в сфере налогообложения. Субъективное право налогоплательщика на защиту его прав и законных интересов в сфере налогообложения имеет своей целью восстановить или признать конкретное субъективное право в сфере налогообложения, которое или оспаривается, или не признается налоговыми органами и т.д. Субъективное право налогоплательщика на защиту, как и любое другое субъективное право налогоплательщика, включает в себя, с одной стороны возможность совершения налогоплательщиком собственных действий, а с другой стороны, возможность требования определенного поведения от налоговых органов и их должностных лиц.

Является совершенно объективным вывод о том, субъективное право налогоплательщика на защиту обуславливает весь институт (все его содержание) защиты прав и законных интересов налогоплательщика, является системообразующим элементом этого института.

Рассмотрим следующий структурный элемент исследуемого института – способы защиты прав и законных интересов налогоплательщика.

Способы защиты прав и законных интересов налогоплательщиков являются важнейшими гарантиями реализации прав налогоплательщиков на защиту. Согласно Налоговому кодексу Российской Федерации выделяются следующие способы защиты прав и законных интересов налогоплательщиков: 1) защита прав в административном порядке; 2) защита прав в судебном порядке; 3) самозащита.

Административный способ защиты прав и законных интересов налого-

плательщика закреплен в гл. 19 и 20 Налогового кодекса Российской Федерации. Сущность административного порядка защиты прав и законных интересов налогоплательщиков состоит в разрешении, возникшего спора в рамках системы налоговых органов. Как правило, административный способ предполагает обжалование налогоплательщиком действий (бездействия) должностных лиц налоговых органов. Подача жалобы возможна в течение одного года со дня, когда налогоплательщик узнал или должен был узнать о нарушении своих прав.

Административный порядок рассмотрения и разрешения налоговых споров имеет такие преимущества как: относительная простота процедуры рассмотрения налогового спора; быстрое рассмотрение жалобы; отсутствие требования уплаты государственной пошлины.

Отрицательными моментами такого способа рассмотрения и разрешения налоговых споров является то, что:

во-первых, процедура рассмотрения и разрешения налогового спора регламентируется актами налоговых органов. Так, например, подача жалобы налогоплательщиком в налоговые органы не предусматривает непосредственного участия налогоплательщика при рассмотрении и разрешении его жалобы. Указанное ведет к тому, что если у налоговых органов возникают какие-либо вопросы по доводам жалобы налогоплательщика, то они остаются неразрешенными. Отсюда, как показывает практика, рассмотрение жалоб налогоплательщиков вышестоящими налоговыми органами нечасто завершается признанием правоты налогоплательщиков;

во-вторых, административный порядок рассмотрения и разрешения налоговых споров является обязательной процедурой перед рассмотрением налогового спора в судебном порядке.

Список литературы:

1. Евстигнеев Е.Н., Викторова Н.Г. «Налоги и налогообложение. Теория и практикум», учебное пособие // М. : Проспект, 2015, Ст. 47-53;
2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации от 04 августа 2014 г. № 31, Ст. 4398;
3. Часть первая Налогового кодекса Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 3 августа 1998 года № 31, Ст. 3824.

ОСПАРИВАНИЕ АКТОВ И ДЕЙСТВИЙ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ И ИХ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ

Вах Артем Сергеевич

студент Института Права

Волгоградский государственный университет

***Аннотация:** В данной статье проанализирована процедура досудебного обжалования актов налоговых органов, действий или бездействий их должностных лиц. Выявлены основные преимущества данного подхода.*

***Ключевые слова:** Налоговые органы, досудебное урегулирование налоговых споров, обжалование, акты налоговых органов.*

Обжалование актов налоговых органов и действий или бездействия их должностных лиц не является новацией законодательства о налогах и сборах.

Вместе с тем, принципиальные изменения, внесенные в Налоговый кодекс Российской Федерации Федеральным законом от 27.07.06 № 137-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования» отразились и на порядке обжалования актов налоговых органов и действий или бездействия их должностных лиц [1].

О необходимости совершенствования административной процедуры обжалования ненормативных актов налоговых органов, а также действий их сотрудников, чиновники ФНС говорили давно. Законопроект о внесении изменений в ч.1 НК РФ в отношении досудебного урегулирования налоговых споров поступил в Государственную думу в середине декабря 2012 года [2].

И только 2 июля 2013 года Федеральным законом № 153-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса РФ», внесены изменения в порядок досудебного рассмотрения споров между налоговыми органами и налогоплательщиками, которые вступили в силу с 1 января 2014 года [3].

Данные изменения предусматривают, что с 2014 года процедура досудебного обжалования в вышестоящий налоговый орган стала обязательной для всех актов налоговых органов ненормативного характера, действий или бездействий их должностных лиц (за исключением актов ненормативного характера, принятых по итогам рассмотрения жалоб, апелляционных жалоб, актов ненормативного характера ФНС России, действий или бездействия ее

должностных лиц).

Ранее такое условие применялось только в отношении решений о привлечении (об отказе в привлечении) к ответственности за совершение налогового правонарушения, вынесенных по итогам налоговых проверок. Иные ненормативные акты, действия, бездействия (например, решение о взыскании задолженности за счет денежных средств на счета налогоплательщика или за счет имущества налогоплательщика) можно было обжаловать сразу в суд.

Современная организационно-правовая модель досудебного урегулирования налоговых споров имеет существенные достоинства с точки зрения защиты прав и законных интересов налогоплательщиков, среди которых

- институт апелляционного обжалования, невозможность ухудшения положения лица по результатам рассмотрения его жалобы.

Механизм досудебного урегулирования налоговых споров имеет ряд преимуществ. К первому из них можно отнести то, что претензионный порядок обжалования менее формализован, чем судопроизводство. Он более понятен, доступен и не требует от налогоплательщиков особых познаний в области юриспруденции.

Второе преимущество в том, что такой способ отстаивания прав и интересов для налогоплательщиков менее затратен. Ведь за рассмотрение иска в суде организация или физическое лицо должны уплатить госпошлину, а возможно, и оплатить услуги адвоката. Рассмотрение же спорной ситуации вышестоящим налоговым органом производится бесплатно. Еще одним преимуществом рассматриваемого порядка обжалования заключается в сравнительно небольших сроках рассмотрения жалоб и более коротком исполнении решения по жалобе в сравнении с судебным деломпроизводством.

Между тем, есть у обязательного досудебного порядка обжалования налоговых актов (действий, бездействий) и недостатки. В частности, в настоящее время не урегулирован вопрос о компенсации налогоплательщику расходов, которые могут возникнуть в связи с необходимостью привлечения внешнего консультанта для подготовки документов и представления интересов в вышестоящем налоговом органе.

Без разрешения этого вопроса налогоплательщик, порой, будет вынужден решать для себя: понести расходы на консультанта и действительно попытаться урегулировать спор с налоговым органом в досудебном порядке, или своими силами формально подать жалобу, получить долгожданное право на обращение в суд, и уже в судебном порядке защищать свои права с возможностью компенсации судебных расходов.

Применение механизма досудебного урегулирования налоговых споров благоприятно сказывается и на работе судебных органов. Сокращение исков налогоплательщиков свидетельствует о том, что вышестоящие налоговые

органы реально исправляют очевидные ошибки нижестоящих инспекций. Это позволяет избежать поступления в суд заведомо бесперспективных дел.

Действующий в настоящее время порядок обжалования актов налоговых органов и действий (бездействия), их должностных лиц в досудебном порядке имеет четко организованную последовательность.

Анализ процедуры досудебного урегулирования налоговых споров показал, что данный институт получил четкую структуру и понятийный аппарат благодаря правовому закреплению его основ. Он удобен для налогоплательщиков своей оперативностью и финансовой доступностью.

Действующие на данный момент сроки обжалования должны в полной мере позволять налогоплательщикам реализовать свое право на защиту.

По сути, налогоплательщик при обнаружении нарушений налоговыми органами своих прав должен понимать, что в Российской Федерации существует три этапа урегулирования споров. При этом нарушения могут быть качественно различными:

- правовые нарушения, под которыми мы понимаем некорректные ссылки на законодательство РФ либо неверное толкование норм налогового и смежных с ним отраслей права;
- процессуальные нарушения, представляющие собой явное отступление от догм НК РФ (ст. 32);
- расчетные нарушения, в рамках которых налоговые органы допускают неточности либо грубые ошибки при определении налоговой базы, суммы налога либо объема взысканий (штрафы, пени) и т.п.

Этапы разрешения налоговых споров, можно представить в виде следующей схемы (рис. 1).

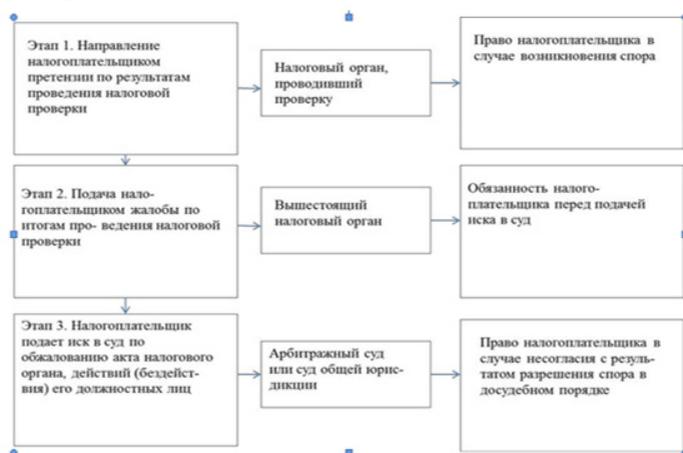


Рисунок 1– Этапы разрешения налоговых споров

Если каждый их этих этапов по разрешению налоговых споров будет на практике реализовываться в полном объеме, то в конечном итоге это может привести к тому, что большинство налоговых споров будут разрешаться без участия суда.

Во исполнение данной цели нашим государством должны применяться меры по усовершенствованию нормативно-правовой базы путем своевременного внесения предложений по изменению налогового законодательства, активному применению примирительных процедур, быстрому и четкому реагированию на допущенные ведомственные нарушения, формированию информационных баз с ключевыми условиями и позициями решений по жалобам, а также созданию института высокопрофессионального налогового консультирования.

Список литературы:

1. Залибекова Д. З. «Аспекты рассмотрения налоговых споров» // Журнал «Теория и практика общественного развития», 2014. №18, С.72-73.
2. Перица Е. В. «Особенности самозащиты прав налогоплательщиков» // Журнал «Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук», 2013. №3, С.201-202.
3. Федеральный закон от 2 июля 2013 года № 153-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса РФ» // Собрание законодательства Российской Федерации от 8 июля 2013 г., №27, Ст. 3445;
4. Часть первая Налогового кодекса Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 3 августа 1998 года № 31, Ст. 3824.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ

К ВОПРОСУ О СОЦИОЛОГИЧЕСКОМ ИССЛЕДОВАНИИ ГОРОДА (ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ)

Мухамбеткалиева Гульайм Махамбетовна

*Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина, г.
Астана*

Сегодня современные города претерпевают радикальные трансформации. С городами связаны социально-экономическая, политическая, культурная и другие сферы жизнедеятельности общества. За всю свою историю развития, город значительно изменил свой облик. Города преобразались, отражая в себе социально-экономическую действительность эпохи, характер политических режимов. В настоящее время наблюдается рост городов, появление мегаполисов и агломераций, а также и рост проблем, связанных с этим процессами.

В связи с этим, в последнее время наблюдается актуализация вопросов, связанных с урбанистикой, а также уделяется все больше внимания задачам, которые она призвана решать. Становится очевидным и тот факт, что изучение проблем городов становится междисциплинарным и требует синтеза усилий различных наук, таких как, политология и социология, экономика и демография, история и этнология и др. Каждая дисциплина сформировала собственный идеальный образ города, как сфера изучения, отвечающая специфике той или иной отрасли науки.

Большой интерес в изучении проблем, связанных с городским развитием представляет для социологии, где, в рамках такой отрасли, как социология города изучается взаимовлияние города и человека.

В городах можно наблюдать наличие специфических связей, которые

определяют особенности городского образа жизни, уровень включенности городского жителя в жизнь города, социальные события и явления. Города становятся объектом социологических исследований и в плане изучения социальной структуры населения, миграции, причин возникновения неравенства, поведения и менталитета городского населения, качества жизни, экологических проблем и т.д. В рамках социологических исследований изучаются актуальные на сегодняшний момент направления такие, как развитие городского пространства, территориальная застройка, культура городского образа жизни, роль населения в развитии своего города. Все это необходимо для прогнозирования будущего городов, планирования изменений в городах, выработки рекомендаций и критериев по эффективному качественному развитию городов - «места, комфортного для проживания». Таким образом, изучение города с точки зрения социологии, позволяет решать проблемы социально-экономического, политического, культурного и психологического характера, непосредственным образом влияющие на жизнь общества.

Как уже было отмечено выше, предметность социологических исследований города формировалась в контексте территориальных, социологических, градостроительных и др. подходов. Урбанистами-социологами сформирован большой ресурс о структуре города, о явлениях, происходящих в городах, об особенностях городского образа жизни, влиянии города на личность, и влиянии города на общество.

С момента своего становления социология города представляла собой синтез теоретического и эмпирических исследований. Первые теоретические положения затрагивали в основном понятийный аппарат, структуру города, причины возникновения городов, тенденции и факторы их развития и роста, особенности городского образа жизни. Теоретиками данного направления были Ф. Энгельс, Ф. Теннис, Г. Зиммель, М. Вебер.

Социология города как самостоятельная отрасль сформировалась в 20-30-е гг. XX в. в США, возникновение которой связывают с ростом городов и городских жителей, а вследствие этого с обострением социальных проблем города. По мере накопления эмпирического материала социология города начала все больше применять структурно-функциональный анализ и акцентировать внимание на изучение проблем социальной структуры и социального порядка, организации городской жизни, а также социальных характеристик различных районов в пределах города. основоположниками проведения социологических исследований городов считаются представители Чикагской школы Р. Парк, Е. Берджес и Р. Маккензи в работе "Город" (1925). Город, по их мнению, представлял собой слой различных социальных общностей, претендующих на определенную территориальную зону. Пространство города, в свою очередь, по представлению данных ученых было в виде концентри-

ческих зон, каждая из которых принадлежала социальной группе. Далее традиции Чикагской школы продолжил другой ученый Л. Вирт, заложив основы урбанистической теории города. В качестве отличительных черт городского образа жизни он отмечал ослабление родственных уз, падение социальной значимости семьи, исчезновение соседства и подрыв традиционной основы социальной солидарности [1].

Как видим, город для социологов представлял интерес и с точки зрения территориального пространства, так как от выбора места проживания зависит дальнейшее социальное поведение личности и дальнейшие управленческие решения. Современная урбанизация потребовала резкого роста и качества стратегического планирования городов. В свою очередь, политика стратегического регулирования в сфере формирования территориальных пространств, требует проведения социологического мониторинга конкретных территорий, в результате которого можно получить необходимые данные. Это, в свою очередь способствует решению проблем урбанистического характера и выработке рекомендаций: прогнозирования дальнейшего развития, прогнозирования плотности населения, относительно механизма их заселенности на определенных пространствах, формирования городской структуры.

Современные направления в изучении городов условно делят на две группы. Первая группа охватывает экономические процессы (Логан и Молоч), происходившие и изменившие типологию городского устройства. Вторая группа акцентирует внимание на внутреннее развитие города. На данный момент выделяют несколько подходов к изучению городов:

1. *Экологический*, акцентирующий внимание на механизм поддержания социальных и пространственных паттернов.
2. *Политэкономический*, акцентирующий внимание на социально-экономические вопросы.
3. *Социокультурный*, изучающий влияние городов на социальные взаимоотношения, процесс социализации и поведение индивидов [2].

Город, в силу своей специфики выявляет необходимость изучения различных проблемных вопросов. Многоаспектность - важная особенность в изучении городов. Вследствие этого, город в большинстве случаев изучают сегментарно и фрагментарно. Изучение городов с социологической точки зрения выявляет различные аспекты для проведения исследований, позволяющие сформировать системное представление о территориальном пространстве, объясняя факторы, лежащие в основе тех или иных тенденций.

Исследование такого аспекта, как качество жизни городского населения остается одним из важнейших, включает в себя оценку экологических, социально-экономических, демографических, санитарных, географических

условий жителем и уровень восприятия им этих условий.

С точки зрения изучения экологического аспекта городского пространства, город рассматривается как территория взаимодействия антропогенных и природных элементов среды обитания человека. В этой связи социологи изучают зависимость поведения горожан от состояния окружающей среды обитания, так как благоприятная окружающая среда сейчас является важным показателем уровня жизни.

При изучении демографического аспекта в городах рассматриваются такие аспекты, как демографическая структура населения, плотность населения, причины миграции, структура занятости граждан и т.д. Тем самым социологам это необходимо для выявления последствий миграций, специфики демографических изменений, изучения особенностей городского пространства, разработки типологии городов по демографическому критерию

Существует достаточно большое количество социологических методов и подходов для изучения городов и проблем, связанных с ним. Выбор исследования определяется сложившейся ситуацией, целями и задачами, проблемами, которые требуется решить. Большинство проблемных тематик социолог-урбанист выявляет на основе собственных наблюдений из повседневной жизни, изучения общественного мнения. Определяющим фактором при выборе проблемной тематики является возможность проведения социологического исследования с помощью доступных ресурсов.

Полученные данные на основе использования прогнозно-диагностических методов позволяют социологу-урбанисту определить перспективные направления социально-экономического, политического и культурологического развития города.

С учетом развития новых тенденций в современных городах область исследований расширяется и охватывает такие аспекты, как планирование устойчивого развития города, организация городского образа жизни, стратегическое планирование развития городов; степень удовлетворенности горожанами качеством жизни и оценка дальнейших перспектив.

Таким образом, круг вышеуказанных проблем образуют предметное поле социологии города:

- определение роли города в обществе;
- качество городской среды, качество жизни;
- специфика города как пространства взаимодействия;
- социальная, этническая, демографическая структура населения городов;
- влияние урбанизации на общество;
- социально-экономические, политические причины миграции;
- экологические проблемы;
- социальные вопросы городской жизни (обеспеченность жильем, рост

цен, безработица, межличностные отношения, преступность и т.д.);

- застройка городов, транспортная инфраструктура;
- типология городов и мн. др.

В целом, подводя итог, необходимо отметить, что город, как объект социологического исследования представляет большой неизведанный аспект для изучения. Это обстоятельство вызывает необходимость продолжения поиска эффективной модели развития современного города, с учетом собственных территориальных особенностей развития; переосмысления существующих традиций в социологии города, а также необходимость использования полученных данных для планирования будущего развития города.

Список литературы.

1. Вирт Л. Урбанизм как образ жизни//Вирт Л. Избранные работы по социологии - М., 2005. - С. 115.
2. Palen J.J. The urban world. - L., 2008. - P. 9.
3. Мегалополисы в условиях глобализации. М.: ИНИОН РАН, 2008.
4. Зеленов Л.А. Социология города, - М., Владос.-2000г.- 192 с.
5. Пирогов С.В. Социология города, - М., ИД Новый учебник.- 2004 г., 208 с.

ЦИФРОВАЯ ДИПЛОМАТИЯ - ПРИОРИТЕТНЫЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

Якубов Максадхон Султаниязович

доктор технических наук,

профессор кафедры Информационных технологий

Ташкентский университет информационных технологий

Мухтаров Фаррух Мухаммаджонович

самостоятельный сотрудник, научный исследователь

Ташкентский университет информационных технологий

Цифровая дипломатия – (**digital diplomacy**) наряду с интернет дипломатией, дипломатией социальных сетей и Web 2.0 с различными вариациями (**public diplomacy Web 2.0, Internet diplomacy**) дипломатией начал развиваться на основе современных информационно-коммуникационных технологий.

Цифровая дипломатия на основе применение социальных сетей ориентирована на обеспечение взаимодействия государственных дипломатов с зарубежными пользователями интернета. Следует также отметить, что социальные сети, пользователи которых все чаще ставят перед собой политические задачи, сыграли важную роль в мобилизации граждан и формировании общественного мнения. Глобальная сеть может не только служить эффективным инструментом демократизации, но и способствовать усилению авторитарных тенденций, ограничивающих свободу граждан.

Цифровая дипломатия – одно из направлений публичной дипломатии, ориентированной по вовлечение в дипломатическую практику широких слоев населения. Государственного департамента в цифровой сфере стало осознание потенциала воздействия интернета на значительное число пользователей персональных компьютеров и обладателей мобильных телефонов в мире.

Реализация программ цифровой дипломатии предполагает следующие направления деятельности /1/:

- финансирование проектов по созданию и распространению новых технологий, позволяющих обходить цензуру в сети;

- создание систем теневого интернета и независимых сетей мобильной связи, развертывание которых на территории третьих стран позволит борцам с авторитарными режимами обмениваться информацией в режиме онлайн,

обходя запреты властей.

Цифровая технология являются важным ретранслятором идей и в целом способствуют демократизации и распылению власти, как во внутренней, так и в международной политике, хотя и могут использоваться в своих целях, а также привлекают международное внимание к определенным странам.

Важно отметить эффективность использования электронных ресурсов для осуществления цифровой дипломатии: при установлении контактов с онлайн-аудиторией и формировании новых инструментов коммуникации цифровая дипломатия может обеспечить возможность обращаться напрямую к целевой аудитории с конкретными сообщениями, в том числе привлекать к сотрудничеству авторитетных опинион-мейкеров. Что касается взаимосвязи электронной дипломатии и управления информацией, в том числе накопленными знаниями и опытом: аккумуляция и анализ колоссального объёма информации, который может быть с успехом использован в политических прогнозах и стратегическом планировании.

Возникающая информационная среда начинает диктовать свои правила игры государственным органам, занятым во внешнеполитической сфере. Она усложняет международную систему, расширяет список ее участников, меняет форматы социально-политических событий, непосредственно затрагивающих мировую конфигурацию, становится фактором нестабильности и появления дополнительных угроз. Речь идет не только об информационной составляющей, но также о схемах формирования и протекания конфликтов и иных значимых процессов.

Современная дипломатия, по существу, занимается далеко не только международными проблемами, но и коренными проблемами национальной жизни – от обеспечения безопасности в ее современном, «глобальном» прочтении до вопросов качества жизни, включая сохранение и создание рабочих мест. Перед лицом новых вызовов меняются структуры и методы дипломатии, новые модели предлагают дипломатия интеграционная и парадипломатия. Финансовые проблемы, с которыми сегодня сталкиваются проявлять большую гибкость в изыскании менее затратных путей реализации внешнеполитического курса. Сбереечь время и деньги помогают постоянно совершенствующиеся информационные технологии.

Действительно, обсуждение внешней политики и глобальных проблем на уровне не только дипломатов, но и рядовых пользователей интернета и мобильных телефонов может способствовать укреплению международной безопасности благодаря формированию атмосферы доверия в международных отношениях. В этом контексте программы цифровой дипломатии способствуют формированию единого информационного пространства, глобального гражданского общества, а также складыванию системы управления

в мировой политике и разрешения кризисов и проблем, затрагивающих все страны мира.

В исследовательском сообществе нет консенсуса относительно употребления терминов информационная безопасность и кибербезопасность, что связано с расхождениями в подходах государств к определению угроз в сфере ИКТ, подлежащих урегулированию на международном уровне. Обеспечение информационно-технической безопасности включают защиту, контроль и соблюдение законности и правопорядка в телекоммуникационной сфере. В частности, в это понятие входят вопросы защиты от несанкционированного доступа, хакерских взломов компьютерных сетей и сайтов, логических бомб, компьютерных вирусов и вредоносных программ, несанкционированного использования частот, радиоэлектронных атак и т.д.

В роли субъектов международной безопасности выступают не только государства, но и новые акторы – террористические сети, транснациональные преступные группировки, частные военные компании. Появляются новые невоенные угрозы – экологическая, экономическая и информационная. Для информационной сферы характерна существенная роль негосударственных субъектов, влияющих на безопасность, - этой связи нельзя не упомянуть угрозы киберпреступности и кибертерроризма. Представляется, что цифровой дипломатии, необходимо рассматривать в общем контексте информационной безопасности. При всех объективных достоинствах цифровых технологий политики, признавая важность Интернета, на практике продолжают рассматривать вопросы развития цифровой дипломатии исключительно в контексте рисков и угроз. Интернет воспринимается как канал распространения экстремизма и терроризма, навязывания чуждой идеологии и внешнеполитической пропаганды, как средство ведения информационной войны.

Обеспечение же информационно-психологической безопасности предполагает защиту психологического состояния общества и государства от негативного информационного воздействия. Вместе с тем основные угрозы безопасности в связи с реализацией программ цифровой дипломатии лежат в более широкой плоскости, чем исключительно технологические и программные, поэтому для настоящей работы характерен широкий подход к пониманию информационной безопасности.

С позиций реалистского направления в теории международных отношений о наличии угрозы международной безопасности говорят в условиях нарушения баланса сил, чрезмерного усиления какого-либо государства, которое другие страны воспринимают как угрозу собственной безопасности. Как правило, ответом становится гонка вооружений и стремление восстановить нарушенное равновесие сил. Таким образом, программы цифровой дипломатии могут представлять угрозу международной безопасности в том слу-

чае, если они нарушают баланс сил на международной арене и провоцируют ответную реакцию.

В концепции информационных войн второго поколения, информационные атаки рассматриваются как атаки нового типа в рамках стратегического межгосударственного противоборства. Подтверждением тому, что программы цифровой дипломатии воспринимаются как угроза на международной арене, служит существующая тенденция к фрагментации глобальной информационной сферы, вычисления из нее национальных и региональных сегментов. Результатом нарушения баланса сил также становится гонка вооружений в информационной сфере. Информатизация порождает новые угрозы и для государств-лидеров, усиливая асимметричную составляющую современных конфликтов, в результате чего уязвимыми оказываются развитые в технологическом плане государства. Кроме того, двоякое влияние ИКТ на международную безопасность проявляется, с одной стороны, в их содействии демократизации и, следовательно, снижению конфликтности. С другой стороны, информационные технологии являются удобным инструментом для создания асимметричных угроз и наращивания политического влияния, результатом чего становится провоцирование новых вооруженных столкновений.

Появление цифровой дипломатии следует рассматривать не как угрозу международной безопасности, а скорее как источник новых возможностей для развития и разрешения современных глобальных проблем, масштаб которых не соизмерим с возможностями и ресурсами отдельно взятого государства. Подобная разница между уровнем проблем и возможностями по их разрешению формирует запрос на глобальное управление. Глобальные информационные сети и социальные медиа предлагают возможности для формирования глобального гражданского общества и глобальных дискуссий. Публичная дипломатия в таком контексте рассматривается не как дипломатия государства, но как народная дипломатия, которая создает основу для национальной публичной дипломатии и действует поверх межгосударственных отношений, основываясь на общих подходах.

Определенные государства стремятся укрепить свое лидерство в глобальном информационном пространстве, однако даже лидеры становятся уязвимы, что лишь усиливает международную нестабильность. У многих ведущих государствах появился крайне эффективный, недорогой и легкий в применении инструмент воздействия на граждан других стран. Это полностью меняет характер противоборства: теперь им не надо бомбить аэродромы – можно бомбить мозги.

С интенсивным развитием глобальной сети постепенно устаревают традиционные механизмы обеспечения международной безопасности и стабильности.

лизации международных отношений, а новые, такие как многоуровневая дипломатия и многосторонние партнерства, пока находятся на начальной или ранней стадиях развития.

В целевой программе развитии цифровой дипломатии ИКТ рассматривается в качестве инструмента повышения конкурентоспособности экономики, расширения возможностей ее интеграции в мировую систему хозяйства, повышения эффективности государственного управления и местного самоуправления. Важно помнить, что субъектами глобальной информационной сферы сегодня являются не только государства, но и только государства, но и транснациональные медиакорпорации, организации гражданского общества, сообщества социальных сетей как самостоятельные субъекты, например, сетевое антиглобалистское движение, а также отдельные индивидуумы. Равным образом и в перспективной цифровой дипломатии важную роль, помимо госорганов, должны играть как бизнес-структуры, так и организации гражданского общества. В этих условиях в рамках глобальной информационной сферы начинают складываться новые, многоуровневые модели международного сотрудничества и дипломатии, в которых принимают участие, как государства, так и вышеперечисленные новые акторы мировой политики.

Для эффективного и инновационного развития страны необходимы новые внешнеполитические проекты в цифровой сфере, направленные на укрепление мягкой силы и развитие науки, технологий и образования. При реализации таких проектов государство должно учитывать не только угрозы, но и возможности, предлагаемые электронной информационной средой. Подобные возможности представляет уже наработанный и перспективный инструментарий цифровой дипломатии. При этом, информационные технологии могут трансформироваться и меняться, но при этом они представляют один из ключевых технологических продуктов сегодняшнего общества, привносящих в глобальный миропорядок все более выраженный элемент сетцентричности. Необходимо вовлекать в задачи реализации внешнеполитических целей представителей частного сектора и гражданского общества при ведущей и координирующей роли государства. При этом обеспечение информационной безопасности, как на национальном, так и на международном уровне остается обязанностью и прерогативой государства.

В информационном пространстве цифровая дипломатия может стать передовым орудием продвижения национальных интересов на мировой арене – при условии инвестирования в нее достаточных интеллектуальных, технологических и организационных ресурсов. Основными научными направлениями цифровой дипломатии являются /2,3/:

- управление знаниями: повышение эффективности в применении знаний, накопленных в ведомствах и правительстве в целом, так, чтобы эти знания

были аккумулированы и использованы должным образом для обмена ими, а также оптимально применялись для обеспечения национальных интересов за рубежом;

- публичная дипломатия: поддержание связей с общественностью, подключение новых инструментов коммуникаций для тщательной оценки общественного мнения, адресации ключевых посланий важным сегментам общества и воздействия на авторитетные в Сети фигуры;

- управление информацией: содействие объединению огромных и разнообразных информационных потоков, чтобы обеспечить доведение нужных сведений до принимающих решения властных эшелонов и лиц, а также должное реагирование на возникающие социальные и политические изменения в странах и регионах;

- консульское содействие: создание прямых каналов общения с пребывающими за рубежом согражданами;

- реагирование в чрезвычайных ситуациях: усиление возможностей ИКТ для решения возникающих проблем;

- свобода Интернета: развитие технологий для обеспечения свободы и открытости в использовании Интернета;

- внешние ресурсы: развитие технологий и онлайн-режимов для отслеживания и использования внешних экспертных ресурсов в реализации государственных задач;

- политическое планирование: обеспечение возможности эффективной координации и планирования внешней политики в государственных структурах.

По мере освоения новых методов различными государствами, в особенности состоящими в союзнических отношениях, могут возникнуть отдельные совместные программы для координации тех или иных действий в режиме онлайн. Таким образом, «цифровая дипломатия» на самом деле подразумевает весьма широкий набор отдельных или взаимосвязанных задач – и новых, и традиционных, но решаемых с помощью ИКТ в режиме онлайн.

В сравнении с традиционными средствами коммуникации, тот же Интернет, пожалуй, впервые предоставляет государству такой масштабный канал ведения не монолога или отрывочного диалога с зарубежной аудиторией и экспертным сообществом. Укрепление режима такой связи за счет внедрения сетевых технологий представляется одним из ключевых факторов, который меняет требования к внешнеполитическим ведомствам и методам публичной дипломатии. Не исключено трансформация самих концептуальных подходов и корректировка даже некоторых базовых установок. Противостоя вызовам, государства взяли на вооружение публичную дипломатию, представляющую собой некий синтез ценностей, пропаганды и технологий

маркетинга. С помощью публичной дипломатии правительства надеются воздействовать на общественное мнение других стран, формировать благоприятный имидж, завоевывать симпатии и менять настроения международной общественности.

Возможности, предоставляемые новыми технологиями, расширение сферы туризма, в том числе включающего весьма экзотические регионы, трансграничное движение рабочей силы, все более частое возникновение чрезвычайных ситуаций – повышают требования к консульским институтам. Консульская работа непосредственно имеет дело с запросами граждан. Достаточно упомянуть о роли консульств в чрезвычайных ситуациях. В этих случаях речь идет не только об использовании достижений высоких технологий, но и о гуманитарном факторе, демонстрации сочувствия и понимания. Очевидно, что консульствам, прежде всего, необходимо иметь сайт, позволяющий оказывать интернет-услуги путешествующим гражданам и располагающий достаточными мобильными приложениями. Консульские работники должны выходить в социальные сети, иметь возможность рассылать месседж людям, оказывающимся в кризисной ситуации. Наконец, осуществлять интернет-связь с представителями бизнеса.

С нестабильностью ситуации на международной арене, задачи консульств становятся еще более сложными. Перед лицом все более технологически оснащенных граждан способность правительств действовать в кризисных ситуациях и должным образом реагировать на требования поддержки своим соотечественникам становится своеобразным тестом, выявляющим эффективность дипломатии.

К важнейшим задачам консульств относятся информация и консультационная поддержка бизнеса за рубежом. Бизнесменам предоставляется большое количество данных, касающихся их зарубежных партнеров, налогового и таможенного законодательства, правил регистрации и перечень рынков для товаров и услуг. Зарубежные партнеры, выходящие на партнерский рынок других государств, также обращаются за правовым аудитом.

Список литературы.

1. Зонova Т.В. Дипломатия, Модели, формы, методы. М., 2014.
2. Permyakova L. The future of digital diplomacy // <http://www.russia-direct.org>.
3. Якубов М.С., Шклярковский Б.А. Сотрудничество и оперативное реагирование как важная основа обеспечения информационной безопасности. O'zbekiston axborot texnologiyalari InfoCom.uz. Ташкент – 2016. – №9 – 16-20 стр.

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

ЯЗЫК ВРАЖДЫ В РОССИЙСКИХ СМИ

Бабаева Райганат Гаджинасурлаевна

Дагестанский государственный университет

В России термин «язык вражды» появился совсем недавно и уже с 2000 года оброс русскими синонимами. На русский язык американский термин «hate speech» был переведен как «язык (речь) вражды» или «язык (речь) ненависти». Уже в переводе данный термин стал использоваться для обозначений языковых правонарушений, отраженных в международном и российском законодательствах.

Проанализировав все отечественные работы по данной тематике, Е.В.Евстафьева выделяет широкое и узкое понимание исследуемого термина. Под **широким толкованием** ученый понимает «акцентуализацию внимания на адресате негативной информации, в роли которого может выступать как группа людей, так и конкретный человек» [Евстафьева 2009:16]. К этой группе относятся следующие определения:

- «негативистская, оценочная лексика применительно к этничности, вероисповеданию, полу, воззрениям и прочим личностным или групповым особенностям...говоря о языке вражды, мы неизбежно ведем речь и об уязвимых, дискриминируемых группах и людях» [Джибладзе 2005:5];

- «слово "язык" предполагает, что мы говорим о коммуникации, взаимодействии разных людей и групп в российском обществе. Слово "вражда" предполагает, что мы говорим о коммуникации, целью которой является нанесение существенного вреда оппоненту, а в идеале его уничтожение» [Рощупкин 2005:49];

- «использование коммуникатором лексических и иных средств, характер которых позволяет определить цели, интонации, интенции, содержащие признаки установок коммуникатора на оскорбление, унижение, угрозу, а также подстрекательство к насилию, ненависти или дискриминации в отношении отдельных этносов, их частей или отдельных категорий или групп граждан» [Казаков 2002:127];

- «более или менее точным эквивалентом этого чересчур метафорическо-

го понятия является термин «речевая агрессия». Речевая агрессия - это специфическая форма речевого поведения, которая мотивирована агрессивным состоянием говорящего» [Дзялошинский 2002:106].

Узкая интерпретация данного термина сконцентрирована на лингвистической составляющей понятия «языка вражды», адресатом которой является чаще всего этническая или конфессиональная группа. Эта группа представлена следующими определениями:

- «речевое выражение вражды по отношению к определенной этнической, расовой, религиозной или иной группе» [Кольцова; цит. по: Язык вражды в русскоязычном ... 2003:4];

- «любые некорректные высказывания в адрес этнических и конфессиональных групп - от самых жестких, по сути, криминальных (таких, как открытые призывы к насилию) до самых мягких (как унижительные прозвища или шутки)» [Галяшина 2006,13];

- «выражение в журналистском тексте враждебного, интолерантного отношения к представителям какой-либо этнической группы» [Чепкина 2003:99];

- «вся совокупность текстов (а также заголовков, фотографий и иных элементов) СМИ, прямо или косвенно способствующих возбуждению национальной или религиозной вражды или хотя бы неприязни» [Верховский 2002:4].

Представленные четыре определения ориентированы на конфессиональные или этнические группы. Следует добавить, что первые два определения применимы по отношению к группе людей, а вторые два определения указывают на бытование данного термина в определенной профессиональной сфере (СМИ).

Некоторые отечественные исследователи выступают против приравнивания термина «язык вражды» термину «hate speech». Они объясняют это тем, что нельзя ставить знак равенства между отражением негативных высказываний в появившихся недавно юридических законах РФ и в законодательных актах других стран, протестированных временем.

В результате детального анализа выше представленных определений исследуемого понятия можно выделить некоторые необходимые составляющие:

1) негативное значение выражения («язык вражды») не может иметь нейтральное или положительное значение);

2) адресация (выражение с негативным значением не может иметь автоадресацию, оно всегда направлено в отношении человека или группы людей).

Язык вражды может быть направлен против конкретного человека, группы лиц, а также против местности.

А.М.Верховский пишет, что использование места жительства в отрицательном смысле в СМИ зачастую сопровождается словесная дискриминация на основе происхождения и криминальности человека или группы лиц [Верховский 2002:26].

Гендерная принадлежность также может стать объектом ненависти и вражды, например негативное отношение к женщинам может быть связано не только с их полом, но также и возрастом, внешнего вида, уровнем интеллектуального развития и семейным статусом. Оскорбления, указывающие на гендерные принадлежности, означают не только дискриминацию в виде «языка вражды» в СМИ, но также и словесное давление, связанное со статусным положением дома и на работе.

Информационно-исследовательский центр «Панорама» предлагает выделять три типа исследуемого понятия в зависимости от силы выражения негативной информации.

Жесткий «язык вражды»:

- прямые и непосредственные призывы к насилию;
- призывы к насилию в виде общих лозунгов;
- прямые и непосредственные призывы к дискриминации;
- призывы к дискриминации в виде общих лозунгов;
- завуалированные призывы к насилию и дискриминации (пропаганда исторических и современных примеров насилия и дискриминации).

Средний «язык вражды»:

- оправдание исторических случаев насилия и дискриминации;
- публикации, подвергающие сомнению общепризнанные исторические факты насилия и дискриминации;
- утверждения об исторических преступлениях той или иной этнической группы;
- указание на связь этнических и религиозных групп с российскими и иностранными политическими и государственными структурами с целью дискредитации;
- утверждения о криминальности той или иной этнической или религиозной группы;
- рассуждения о непропорциональном превосходстве той или иной этнической группы в материальном достатке, представительстве во властных структурах, прессе ит.д.;
- обвинение в негативном влиянии той или иной этнической группы на общество, государство;
- призывы не допустить закрепления в регионе мигрантов, принадлежащих к той или иной этнической группе;

Мягкий «язык вражды»:

- создание негативного образа этнической группы;
- упоминание названия этнической группы в уничижительном контексте;
- утверждения о неполноценности той или иной этнической группы как таковой;
- утверждения о моральных недостатках той или иной этнической группы;
- упоминание этнической группы или ее представителей в уничижительном или оскорбительном контексте (в том числе, в уголовной хронике);
- цитирование явно ксенофобных высказываний и текстов без комментария, определяющего размежевание между позицией интервьюируемого и позицией журналиста [Верховский 2002:42-43].

Исследователи Европейского университета в Санкт-Петербурге (Д.В.Дубровский, О.В.Карпенко и др.) выработали свою классификацию текстов с чертами «языка вражды». Они выделяют:

1) тексты с относительно мягким «языком вражды». В этой группе тексты делятся на 2 группы: «Мы-группу» и «Они-группу». Различие между ними основано на противопоставлении постоянных признаков. Например: все мужчины - сволочи.

2) тексты с относительно жестким «языком вражды» состоят из побудительных конструкций с призывом к негативным действиям в отношении «Они-группы».

Особенность данной классификации состоит в том, что в ее основе не лежит какой-то определенный признак. Это дает возможность анализировать любые тексты, содержащие «язык вражды».

Наличие только 2 критериев выявления «языка вражды» в СМИ является все же недостатком этой группы.

Изучение объектов «языка вражды» и типов их классификаций указывает на важность изучения его языковой стороны и дает возможность исследовать любой вид «языка вражды» независимо от объекта дискриминации.

Само же определение «языка вражды» и его ключевых признаков нуждается в детальном изучении. Исследователь Е.И.Галяшина в своих работах вводит термин «словесный экстремизм», который можно рассматривать как синоним данного понятия. Под данным термином она понимает «целенаправленный акт публичной передачи сообщений в форме устных или письменных речевых высказываний, которые:

- призывают или подстрекают к осуществлению, инициируют, провоцируют или руководят противоправными действиями экстремистского толка,
- оправдывают или обосновывают их,
- пропагандируют нацистскую или сходную с ней до степени смешения символику и атрибутику,
- направлены на возбуждение национальной, расовой или религиозной

вражды либо ненависти, включая передачу информации языковыми средствами в публичных выступлениях, печатных изданиях, средствах массовой информации (радио, телевидение)» [Галяшина 2006:32].

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что «словесный экстремизм» относится к самой жесткой форме «языка вражды» в СМИ, содержащий прямые призывы к вражде и ненависти в виде «скрытой», «прозрачной», открытой информации.

В современной лингвистической литературе можно встретить также термин «речевая/языковая агрессия», «речевая демагогия», «речевой конфликт», «речевое насилие», «речевая манипуляция». Все эти понятия появились задолго до понятия «язык вражды». Все перечисленные выше понятия имеют свои определения, однако их нельзя назвать полными синонимами исследуемого понятия, так как они репрезентируют только его частный случай. В то же время они представляют собой более широкие понятия, чем «язык вражды», потому что включают различные языковые феномены без учета фактора обязательной адресации (за исключением последнего термина).

Список литературы

1. Верховский А.М. «Язык вражды» против общества: сборник статей. М.: «Сова», 2007. 268 с.
2. Галяшина Е.И. Лингвистика vs экстремизма: В помощь судьям, следователям, экспертам / под ред. М.В. Горбаневского. М.: Юридический мир, 2006. 96 с.
3. Джибладзе Ю.Д., Севортьян А.Р. Предисловие // Язык вражды в обществе, политике и СМИ: материалы конф. / ред.-сост. А.Р. Севортьян. М.: Центр развития демократии и прав человека, 2005. С. 5-6.
4. Дзялошинский И.М. Кому выгодно тиражирование нетерпимости? // Язык мой... Проблема этнической и религиозной нетерпимости в российских СМИ / сост. А.М. Верховский. М.: РОО «Центр "Панорама"», 2002. С. 100-114.
5. Евстафьева А.В. «Язык вражды» в средствах массовой информации»: лингвистический и экстралингвистический факторы функционирования, Тольятти, 2009.
6. Казаков Ю.В. Между «что делать...» и «что делать?»: пресса и общество в ситуации повышенного риска // Язык мой... Проблема этнической и религиозной нетерпимости в российских СМИ / сост. А.М. Верховский. М.: РОО «Центр "Панорама"», 2002. С. 115-137.
7. Рощупкин Г. Язык вражды и люди, живущие с ВИЧ // Язык вражды в обществе, политике и СМИ : материалы конф. / ред.-сост. А. Севортьян. М.: Центр развития демократии и прав человека, 2005. С. 49-52.

СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СУБСТАНТИВОВ *ВОНЬ* /*PUANTEUR*/ *ҺАҢЫК ЕҢ* В РУССКОМ, ФРАНЦУЗСКОМ И БАШКИРСКОМ ЯЗЫКАХ

Брылева Роза Филаритовна

кандидат филологических наук, старший преподаватель
кафедры иностранных языков гуманитарных факультетов,
филологический факультет
Башкирский государственный университет

Аннотация: Данная статья посвящена анализу субстантивов *вонь* / *puanteur* / *Һаҗык еҗ* в русле сопоставительной лингвистики и на материале трех разноструктурных языков (русском, французском и башкирском). Проведенный нами сопоставительный анализ позволяет продемонстрировать национально-культурную специфику русской, французской и башкирской языковых картин мира.

Ключевые слова: сопоставительный анализ, ольфакторное восприятие, ольфакторная лексика, энантиосемия, метафора.

В данной статье проводится сопоставительный анализ субстантивов ольфакторного восприятия *вонь* / *puanteur* / *Һаҗык еҗ* в русском, французском и башкирском языках. На основе сопоставительного анализа устанавливаются сходства и различия в лексикографической подаче семантики исследуемого материала.

Субстантив *вонь* имеет общеславянское происхождение: др.-рус. *воня* «благоухание, запах», укр. *вонь*, польск. *won* «запах, аромат», чешск. *vůně* «запах, благовоние», словацк. *vôňa* «запах, аромат», в.-луж. *wónj*, каш. *woenô*, болг. *воня*, с.-х. *vónja*, *vónj*, словенск. *vónja*. Субстантив *вонь* имеет помету *разг.* и означает «сильный отвратительный запах, зловоние» (2, с. 148). Маркеры *сильный отвратительный* указывают на степень интенсивности неприятного запаха, обозначаемого данной ЛЕ.

Субстантив *puanteur* (f) имеет основное значение «odeur nauséabonde, très désagréable» ('тошнотворный, очень неприятный запах'). Маркер *très* указывает на высокую степень интенсивности неприятного запаха, обозначаемого этой ЛЕ. *Une odeur d'amidon aigre, une puanteur faite de moisi, de grillon et*

de crasse. – ‘В воздухе стоял запах прокисшего крахмала, вонь от плесени, подгоревшего сала, грязного белья’ (E. Zola. *Assommoir*) [7].

В современном французском языке субстантив *puanteur* 2 крайне редко употребляется в значении «caractère puant de quelque chose» (‘зловонный характер от чего-нибудь’). ...*L'a frappée, entre autres choses, l'affreuse puanteur de ce pays où l'on se soulageait partout et n'importe où, dans les rues comme dans les champs, sans pudeur aucune*. – ‘Ее поразило, между прочим, страшное зловоние этой страны, где повсюду и без стыда справлялись, на улице или в поле’ (Green. *Le journal*, 1969) [7].

В башкирском языке в составном имени существительном с опорным компонентом-существительным в форме основного падежа в качестве первого компонента выступает прилагательное: *һаҫыҡ еҫ* образовано от прилагательного *һаҫыҡ*, имеющего значение «насар, бозок еҫле», и существительного *еҫ*, и указывает, таким образом, на неприятный, гнилой запах [5, с. 578]: *Фу, әллә һиндәй һаҫыҡ еҫтәр килә кулыңдан!* – ‘Фу, какая-то вонь идет от твоих рук!’ (З. Бейешева) [1].

В языковой энантиосемии представляет интерес возникновение полярных значений с целью придать дополнительную экспрессивность высказыванию говорящего. В таком случае изменению подвергаются ЛЕ, имеющие в своем составе компоненты положительной и отрицательной оценки, которые могут актуализироваться в зависимости от намерений говорящего. В ходе нашего исследования был выявлен лишь один случай энантиосемичного употребления слова *вонь*. Субстантивам *puanteur* и *һаҫыҡ еҫ* не свойственно подобное употребление.

Энантиосемичное расщепление значений таится в этимологии субстантива *вонь*. Примечательно, что в древнерусском языке *воня* имело значение «благоухание, запах». В форме *вонь* и с современным значением эта ЛЕ стала использоваться в русском языке уже в начале XVIII века [6, с. 140]. В данном случае речь идет о проявлении диахронической внутриязыковой энантиосемии слова *вонь*.

«Метафорическое употребление ольфакторной лексики открывает наиболее значимые для носителей русского, французского и башкирского языков свойства запаха: способность доставлять приятные и неприятные эмоции (гедонистическая оценка) и способность воздействовать на индивида и его мысли» [3, с. 252].

Так, субстантив *вонь* употребляется в переносном значении для передачи общей непривлекательности того или иного явления, вызывающего опасение или направленного против человека: *И дожил до смутного времени, когда ветер принес с севера сладкий запах пороха, вонь войны* (Г. Садулаев. Бич Божий) [4]. В данном высказывании описывается то, как приторный за-

пах, исходящий от разлагающихся трупов и пороха, вызывает негативное отношение к войне.

Для субстантива *puanteur* (f) характерен метафорический перенос, в результате которого возникает значение «*caractère odieux, répugnant de quelque chose*» ('отвратительное, омерзительное свойство чего-либо'): *Maintenant je ne voyais en elle que la prostituée, masseuse obscène, lutteuse immonde; la puanteur de sa vie me piquait le nez. Sa colère répondit tout de suite à mon mépris.* – 'Теперь я видел в ней лишь проститутку, непристойную массажистку, подлую воительницу; вонища, источаемая ее жизнью, резко ударила мне в нос. Ее гнев тут же ответил моему презрению' (V. Larbaud. A. O. Barnabooth) [7]. В данном примере довольно негативно, даже с чувством омерзения, описано отношение героя к женщине, аморальная жизнь которой способна вызвать приступ тошноты.

В башкирском языке процессы метафоризации в сфере ольфакторной лексики почти не исследованы. Проведенный нами анализ показал, что такие переносы в башкирском языке встречаются гораздо реже, чем в русском и французском языках. Так, метафоризации чаще всего подвержены ольфакторные субстантивы *еҫ* и *аромат*: *Кәбер еҫе килә был шөһрәттән...* – 'Доносится могильный запах славы...' (Ф. Исхакова. Ак кылгандар (поэма)); *Һугыш еҫе менән бергә унан аңкый еңеү, аңкый дан еҫе.* – 'Вместе с запахом войны оттуда доносится запах победы, запах славы' (Ф. Ғүмәр. Тышта елдәр. Куньп ак күбәләк) [1].

В результате проведенного сопоставительного анализа лексикографической интерпретации семантики субстантивов *вонь* / *puanteur* / *һаҫык еҫ* можно сделать следующие выводы:

1) Все три субстантива употребляются для обозначения неприятных запахов. Маркеры *сильный, отвратительный / très / бозок* указывают на сильную степень интенсивности неприятного запаха;

2) субстантив *puanteur* крайне редко употребляется в значении 2 «*caractère puant de quelque chose*»;

3) в древнерусском языке *воня* обозначало «благоухание, запах». В форме *вонь* и с современным значением эта ЛЕ стала использоваться в русском языке уже в начале XVIII века. В данном случае речь идет о проявлении диахронической внутриязыковой энантиосемии слова *вонь*;

4) субстантивам *вонь* / *puanteur* свойственно метафорическое употребление.

Список литературы

1. Башкирский поэтический корпус [Электронный ресурс]. URL: <http://web-corpora.net/bashcorpus/>
2. Большой толковый словарь русского языка / Под ред. С. А. Кузнецова. — С.-Петербург: Норинт, 2000. — 1536 с.
3. Брылева Р.Ф. Сопоставительный анализ субстантивов аромат / parfum / хуш еҫ (на материале русского, французского и башкирского языков) / В сборнике: Славянские этносы, языки и культуры в современном мире // Материалы III Международной научно-практической конференции, посвященной памяти профессора Леонида Михайловича Васильева и профессора Мусалии Галеевны Хайруллиной. Редакционная коллегия: В.Л. Ибрагимова (отв. ред.); О.П. Касымова (зам. отв. ред.); Л.А. Киселева; Л.А. Сергеева; Р.И. Гузь (отв. секретарь). 2016. С. 249-253.
4. Национальный корпус русского языка [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ruscorpora.ru/>
5. Словарь башкирского языка: в 2 т. Том 1 (А-М) / Сост. И.М. Агишев, А.Г. Бишев и др. - М.: Русский язык, 1993. — 861 с.
6. Этимологический словарь современного русского языка / Сост. А.К. Шапошников: в 2 т. — М.: Флинта: Наука. 2010. Т. 1 (А-Н). 584 с.; 2010. Т. 2 (Н-Я). 578 с.
7. Le Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cnrtl.fr/definition/>

ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ

ОБЩЕСТВО КАК РЕЗУЛЬТАТ ЭУСОЦИАЛЬНОСТИ. ДОКТРИНА Э. УИЛСОНА

Кудря Евгений Рифович, Гиниятуллин Марсель Айратович
Тюменский Индустриальный Университет, г. Тюмень

***Аннотация.** В данной статье рассматривается теория Э. Уилсона о происхождении современного общества. Показано, какие качества дали людям возможность эволюционировать и создать развитую общественную жизнь. В результате анализа автор приходит к выводу, что наш социум – результат группового и индивидуального отбора, сопровождаемого генными мутациями и генно-культурной коэволюцией.*

***Ключевые слова:** эусоциальность, эволюция, общество, человек, отбор.*

Художник-постимпрессионист Поль Гоген, потративший многие годы на поиски смысла жизни и собственного существования, собственного стиля в живописи, приключений и вдохновения, в свой «таитянский» период создал огромное полотно, символизирующее человеческую жизнь, начертав на нем: «Откуда мы пришли? Кто мы? Куда мы идем?». Эти простые вопросы являются центральными для религии и философии, и ответа на них не было, нет, и, пожалуй, не будет, хотя попытки предпринимались неоднократно. Ведущий ученый Гарвардского университета, биолог и социолог Эдвард Уилсон попытался суммировать уже известные ответы и приблизиться к разгадке в своей работе «Хозяева Земли. Социальное завоевание планеты человеком».

Человеческое общество он сравнил с сообществами высокоорганизованных насекомых - пчел, муравьев, термитов. И это не оскорбление. Напротив, по уровню эусоциальности (разумной организации, позволяющей виду выжить и размножиться), насекомые стоят на втором месте после человеческого общества [4, с. 18]. Однако человеку, как виду, за сравнительно короткое время удалось значительно эволюционировать, а насекомые остались на том же уровне развития. Что было такого особенного у человека, благодаря чему

он сделал необычайный эволюционный прыжок и создал развитую общественную жизнь?

Человек является эволюционной химерой. Его действиями правит разум, а контролируют требования животного инстинкта [4, с. 20]. Большинство популяций млекопитающих, аналогичных по численности и хрупкости роду *Номо*, исчезли с лица земли. Наши предки тоже были обречены на вымирание. Тем не менее, они не только расселились по всей земле, но и уничтожили все другие человеческие виды, составлявшие им конкуренцию за территорию и пищу.

Это произошло благодаря эусоциальности *Homo sapiens*. Термин подразумевает, что представители вида живут группами, состоящими из нескольких поколений, и члены группы действуют альтруистично по отношению друг к другу в соответствии с регулярным разделением труда [4, с. 24]. Кроме того, в отличие от насекомых, каждый человек способен к размножению и большинство из них конкурируют друг с другом за возможность реализовать эту возможность. Также люди могут образовывать гибкие союзы, не только в пределах одной семьи, но и между разными полами, классами, племенами, семьями. Крупнейшие социальные союзы называют «цивилизациями». Эта категория – одна из наиболее востребованных в современной социологии [2]. Этот навык оказался более полезным, чем крылья у насекомых, позволяющих им быстро перемещаться и заселять новые территории.

Э. Уилсон не является автором термина «эусоциальность». Однако он первый применил его к человеческому сообществу. Его предложение резкой критике не подвергалось, но встречено было осторожно. Так, маститый российский биолог Ж.И. Резникова склонна применять термин «эусоциальность» только к насекомым и животным. Да, эусоциальность является вершиной эволюции сообществ, но в случае с млекопитающими целесообразнее водить морфологически закрепленную дифференциацию размножающейся и неразмножающейся каст [3, с. 428].

Можно сказать, что и в аннотациях и рефератах трудов Уилсона тоже соблюдается некоторая осторожность при распространении эусоциальности на человека. Другой российский биолог – А.М. Гиляров – считает, что Уилсон и соавторы не затрагивают социальное поведение человека, но замечают, что, безусловно, есть определенные параллели между эволюцией эусоциальности животных и тем, что наблюдается в человеческом обществе [1]. А на мой взгляд, Уилсон говорит именно о том, что современное общество есть результат эусоциальности далеких предков человека XXI столетия.

Эволюцию вида *Homo sapiens* можно представить как движение по постоянно изменяющемуся лабиринту. В любой момент вид мог свернуть в тупик, либо появиться фактор, закрывающий возможности для дальнейшего разви-

тия. Но нашим предкам просто повезло [4, с. 32]. Эдвард Уилсон совсем не склонен искать в этом везении руку Божию. Просто каждый шаг по лабиринту эволюции был преадаптацией следующего и, по счастливой случайности, проходил удачно. Причем сложилось так, что каждый последующий шаг был невозможен без одной или нескольких предыдущих преадаптаций.

Цепочку преадаптаций *Homo sapiens* можно выстроить в следующей последовательности:

1. Наземный образ жизни.
2. Большой размер тела.
3. Цепкие руки и мягкие пальцы с подушечками, которые по мере развития становились все более ловкими и лучше обращались с различными предметами.
4. Прямохождение, которое освободило передние конечности для других дел.
5. Употребление в пищу мяса в большом количестве, что давало гораздо больше энергии, чем растительная пища, и способствовало росту головного мозга.
6. Образование высокоорганизованных групп, возникших в целях добычи мяса.
7. Подчинение огня, который позволял добывать еще больше мяса и производить его термическую обработку.
8. Появление стоянок – «гнезд», которые требовалось защищать.
9. Возникновение разделения труда на стоянках [4, с. 59-61].

Но какая же сила указывала нашим предкам направление, по которому они безошибочно прошли эволюционный лабиринт? И вновь это была не воля Божия. Долгое время среди ученых господствовала идея, что главной силой человеческой эволюции был родственный отбор. Членам одной семьи выгоден альтруизм, потому что позволяет передавать общие гены потомству, пусть даже и не прямому. Но, скорее всего, эволюционной динамикой двигал многоуровневый отбор: групповой и индивидуальный. Он и стал причиной противоречивой человеческой сущности, в которой навечно смешались эгоизм и альтруизм.

Но каким бы эгоистом человек не был, ему нужно племя. Это дает дополнительную возможность самоидентификации и социальный статус в хаотическом мире. Попадая в какую либо группу, люди мгновенно начинают отдавать предпочтение «своим», считая их лучше «чужих». Это касается любых групп, даже искусственно созданных для проведения экспериментов [4, с. 74]. Тенденция создавать группы – инстинкт. На более высоком уровне он приводит к этноцентризму и войне. Увы, война – наследственное проклятие человечества. Люди боятся мировых войн, но локальные конфликты на

земле не прекращаются ни на один день. И терроризм – это тоже маленькая ежедневная война против людей, принадлежащих к другим группам. Даже повседневным делам нередко присваивается статус «войны»: мы «боремся» с раком, «сражаемся» с нефтяными разливами, «объявляем беспощадную войну инфляции» и т.д. Чем выше уровень сотрудничества внутри группы, тем больше у нее шансов выйти победительницей из конфликта. Уровень межгрупповых конфликтов за всю историю вида *Homo* был достаточно высок, чтобы сказаться на эволюции общественного поведения человека.

Но что было делать нашим предкам, если популяции оказывалась перенаселенной? Здесь включался миграционный инстинкт. Так примерно 60 тысяч лет назад началась эмиграция *Homo sapiens* из Африки. Переселенцы были выборкой из разнообразной генетической смеси, которая впоследствии приобрела еще большую вариабельность за счет мутаций. Генетическое разнообразие человечества – величайшая сокровищница, которую нужно ценить, а не оправдывать им предрассудки и конфликты.

Увеличение размеров мозга позволило *Homo sapiens* не только начать завоевание мира, но и совершить резкий культурный прорыв. Главными «интеллектуальными концепциями» того времени стали:

- совершенствование обработки камня,
- понятие концепции полой структуры, в результате которой люди научились делать емкости из дерева, камня, глины и др. материалов,
- научение собирать крупные вещи из более мелких (так возникло ткачество, строительство),
- изменение восприятия окружающей среды, в результате которой возникло земледелие [4, с. 113-114].

Культурная эволюция привела к появлению государств – высшему по сложности человеческому обществу. Государству предшествовала община (эгалитарное общество) и вождество (ранжированное общество) [4, с. 119]. Причем древние цивилизации – государства появились в шести точках земного шара практически одновременно и независимо друг от друга. Но Евразия оказалась более пригодна для проживания, земледелия и скотоводства, поэтому культурное развитие здесь пошло значительно быстрее, что породило современный миф о генетическом превосходстве евразийцев. На самом деле культурный прорыв был следствием физико-географических условий.

Ключ к загадке существования человеческого общества, как говорилось выше, следует искать среди эусоциальных насекомых. Степень эусоциальности у муравьев, например, достигла такого уровня, что рабочие особи стали бесполоыми, т.е. пожертвовали своей репродуктивной функцией ради строительства и защиты муравейника – общего дома для взращивания общего потомства. Эусоциальность встречается очень редко, хотя предпосылки для ее

возникновения у крупных животных складывались неоднократно. Вероятно, Homo sapiens достигли и развили до крайности эусоциальность потому, что она заложена в их генетической основе. Еще Дарвина посетило гениальное прозрение, что наследуются не только анатомические и физиологические признаки вида, но и свойственные ему поведенческие черты [4, с. 184]. Они возникли и сохранились по сей день, потому что в прошлом способствовали выживанию и размножению. Уилсон тоже склоняется к этой версии, убедительно доказывая ее на ряде примеров из жизни животных.

Как показывают исследования генетиков, генные мутации продолжают и по сей день, значит, продолжается и эволюция человека. Очень часто мутации оказываются вредными для человека, вызывая тяжелые болезни. Но могут и способствовать совершенствованию какого-либо качества: делают организм более устойчивым к инфекциям, повышают его обучаемость и т.п. Оказавшись полезной, единичная мутация очень быстро распространяется в популяции и достаточно скоро особенность, которую она даровала, становится нормой. Поэтому можно утверждать, что естественный отбор работает на групповом уровне. Правда, создание сложной биологической системы – многостадийный процесс, который можно разделить на следующие этапы:

1. Образование групп,
2. Появление минимального необходимого сочетания преадаптаций, приводящих к сплочению группы (необходимость защиты «гнезда»),
3. Появление мутаций, предписывающих стабильность группы [4, с. 217-218].

А вот следующие стадии у насекомых и человека расходятся. У насекомых все явственнее проявляются признаки, соответствующие их социальной роли (отсутствие пола у рабочих муравьев, например), а у человека появляется речь, культура, высокотехнологичная цивилизация.

В отличие от насекомых, гены человека диктуют и особенности его культуры. В человеческом обществе существуют эпигенетические правила – «генетически обусловленные предрасположенности к определенному восприятию мира нашими органами чувств» [4, с. 223]. Варианты поведения, диктуемые правилами, не столь жестко обусловлены, как рефлексы, и, в принципе, доступны сознательному контролю. Но сами правила – непреложны. К эпигенетическим правилам можно отнести, например, запрет инцеста, страхи перед ядовитыми змеями, труднопроходимыми чащобами. Таким образом, человеческая природа, которую мы можем наблюдать, – результат взаимосвязи эволюции генов и культуры, т.е. генно-культурная коэволюция [4, с. 229].

Культура в широком смысле – это сочетание признаков, отличающих одну группу от другой. Культурный признак – поведенческая особенность, которая либо возникла в пределах группы, либо была заимствована, а затем

распространилась в группе. Развитие культуры зависит от долговременной памяти, и в этом люди намного опередили животных. Пользуясь «богатствами» долговременной памяти, человеческий мозг способен представлять себе разные варианты развития событий и быстро планировать стратегию своего поведения. Группы *Homo sapiens*, которые могли предвидеть поведение других групп и выступать против них единым фронтом, имели несомненное преимущество. Конечно, внутри группы, соперничество тоже имело место, но единство и взаимопомощь были гораздо важнее при покорении новых территорий или во время битвы с врагом. «Мораль, верность, религиозный пыл и боеспособность в сочетании с богатым воображением и отличной памятью – вот что проложило путь к победе» *Homo sapiens* [4, с. 259].

Самым эффективным инструментом взаимодействия между членами группы стал язык. Он появился, когда *Homo sapiens* приобрели комбинацию трех независимых качеств: общность внимания, когда вся группа может обращать внимание на один и тот же объект; осознание, что для достижения цели им нужно действовать сообща; концепция психического или осознание того, что люди способны понять то, что происходит в голове у другого человека. Язык стал венцом общественной эволюции человека. Более того, у человека существует непрямая речь, не менее понятная, чем прямая, а также человек может говорить об абстрактных и отсутствующих вещах. Это наше главное отличие от эусоциальных насекомых, имеющих свой своеобразный «язык», выражающихся в кодах, определяющих дальнейшее поведение общности. Потребность в освоении языка заложена в нас генетически, но развитие языка не успевает за генетической эволюцией и подчиняется развитию мозга. Естественный отбор не успел создать универсальную грамматику, поэтому мы имеем счастье жить в культурном многообразии.

Итак, человеческая природа – результат многоуровневого отбора: группового и индивидуального. Индивидуальный отбор – результат борьбы за выживание и конкуренции за размножение в пределах группы. Он создает эгоистичные инстинкты. Групповой отбор отвечает за выживаемость группы и заставляет людей проявлять альтруизм к членам своей группы. Непреложное правило эволюции: эгоисты побеждают альтруистов, но группы альтруистов побеждают группы эгоистов. Каждый человек имеет гены, на которые воздействует индивидуальный отбор, и гены, на которые воздействует групповой. Каждый человек связан с другими сложной сетью взаимодействий. Его поведение обусловлено наследуемой склонностью к бесчисленным взаимодействиям. Получается, он будет эгоистом или альтруистом в зависимости от того, какие гены у него преобладают. Также на наше поведение влияют инстинкты, полученные еще от приматов, и потребность в социальном равенстве. Все это настолько «запутывает» современного человека, что он

стремиться принадлежать к небольшой группе, правила жизнедеятельности которой понятны и просты. Отсюда становится понятна столь широко распространившаяся любовь к ролевым играм, дауншифтинг, образование молодежных группировок. Но истинный альтруизм все-таки существует. Он делает группу сильнее и повышает ее конкурентоспособность. Группа заинтересована в альтруизме своих членов и применяет инструменты для повышения градуса этого чувства. К таким инструментам можно отнести религию. Ничто иное не может обеспечить человеку психологическую безопасность, связанную с убеждением, что он принадлежит к группе, избранной Богом. И хотя религии сыграла в становлении общества положительную роль, регламентируя поведение его членов, все же духовное самовыражение следует искать в чем-то более сложном и лучшем, чем ритуализм и коленопреклонение. Например, в искусстве, которое стало развиваться благодаря способности человека к абстрактному мышлению и имело поначалу утилитарные и ритуальные цели.

Подводя итоги сказанному, можно частично ответить на вопросы, заданные Гогеном. Откуда мы пришли? Мы пришли из древнейших времен, эпохи динозавров, ледникового периода, а наши непосредственные предки *Homo sapiens* – из Африки, колыбели человечества. *Homo* был одним из видов человекоподобных существ, который выжил и покорил планету благодаря синтезу группового и индивидуального отбора, сопровождаемому генными мутациями и генно-культурной коэволюцией. Немалую роль здесь играла и счастливая случайность. Таким образом, эволюция не остановилась. Эдвард Уилсон верит, что в XXI веке человечество превратит планету в земной рай или заложит основу для этого. Верит, что альтруизм будет побеждать эгоизм, неустанное применение разума и осознание истинной природы человека рано или поздно приведут к тому, что все мечты сбудутся. А нам, читателям, очень хочется верить Эдварду Уилсону.

Список литературы.

1. Гиляров А. Предложен новый взгляд на происхождение общественного образа жизни у животных // Электронная публикация. URL: http://elementy.ru/novosti_nauki/431408#forum (дата обращения 27.04.2017).

2. Касимов Р. Х. Третья цивилизация: социально-культурные сверхсистемы в дискурсе постмодерна // Теория и практика общественного развития. – №22. 2015. – С. 179-181.

3. Резникова Ж.И. Интеллект и язык животных и человека. Основы когнитивной этологии. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2005. – 518 с.

4. Уилсон Э. Хозяева Земли. Социальное завоевание планеты человечеством. — СПб.: Питер, 2014. — 352 с.

Научное издание

Научные разработки: евразийский регион

Материалы Международной научной конференции
(г. Москва, 29 мая 2017 г.)

Редактор А.А. Силиверстова
Корректор А.И. Николаева

Подписано в печать 31.05.2017 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ.л. 17,3. Изд. № 34. Заказ 93. Тираж 300 экз.

Отпечатано в редакционно-издательском центре
издательства Инфинити

