



**НАУЧНЫЙ  
ФОРУМ**  
nauchforum.ru

ISSN 2310-0362

СБОРНИК ВКЛЮЧЕН  
В НАУКО-  
МЕТРИЧЕСКУЮ БАЗУ

**РИНЦ**



**XLII Студенческая международная  
заочная научно-практическая  
конференция**

**МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ:  
ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ  
№ 2(42)**

г. МОСКВА, 2017



# МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Электронный сборник статей по материалам XLII студенческой  
международной заочной научно-практической конференции*

№ 2 (42)  
Февраль 2017 г.

Издается с марта 2013 года

Москва  
2017

УДК 3+33  
ББК 60+65.050  
М75

Председатель редколлегии:

**Лебедева Надежда Анатольевна** – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

**Волков Владимир Петрович** – канд. мед. наук, рецензент АНС «СибАК»;

**Елисеев Дмитрий Викторович** – канд. техн. наук, доцент, бизнес-консультант Академии менеджмента и рынка, ведущий консультант по стратегии и бизнес-процессам, «Консалтинговая фирма «Партнеры и Боровков»;

**Захаров Роман Иванович** – кандидат медицинских наук, врач психотерапевт высшей категории, кафедра психотерапии и сексологии Российской медицинской академии последиplomного образования (РМАПО) г. Москва;

**Зеленская Татьяна Евгеньевна** – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра высшей математики в Югорском государственном университете;

**Карпенко Татьяна Михайловна** – канд. филос. наук, рецензент АНС «СибАК»;

**Копылов Алексей Филиппович** – канд. тех. наук, доц. кафедры Радиотехники Института инженерной физики и радиоэлектроники Сибирского федерального университета, г. Красноярск;

**Костылева Светлана Юрьевна** – канд. экон. наук, канд. филол. наук, доц. Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), г. Москва;

**Попова Наталья Николаевна** – кандидат психологических наук, доцент кафедры коррекционной педагогики и психологии института детства НГПУ;

**Яковичина Татьяна Федоровна** – канд. с.-х. наук, доц., заместитель заведующего кафедрой экологии и охраны окружающей среды Приднепровской государственной академии строительства и архитектуры, член Всеукраинской экологической Лиги.

**М75 Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки.** Электронный сборник статей по материалам XLII студенческой международной заочной научно-практической конференции. – Москва: Изд. «МЦНО». – 2017. – № 2 (42) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.nauchforum.ru/archive/MNF\\_social/2\(42\).pdf](http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_social/2(42).pdf)

Электронный сборник статей по материалам XLII студенческой международной заочной научно-практической конференции «Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

Сборник входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе eLIBRARY.RU.

ISSN 2310-0362

ББК 60+65.050  
© «МЦНО», 2017 г.

## **Оглавление**

<b>Секция 1. История и археология</b>	<b>7</b>
АБДУЛЛИН ТИМЕРЬЯН ГАБДРАХМАНОВИЧ. ЧЕЛОВЕК, СТАВШИЙ ГЕРОЕМ Микешина Ксения Николаевна Ковалёва Лидия Константиновна	7
ЭКСПЕРТИЗА ПАМЯТНИКОВ: ОБЗОР ИСТОЧНИКОВ Новослугина Яна Александровна	14
<b>Секция 2. Политология</b>	<b>18</b>
«БОКО ХАРАМ» КАК УГРОЗА РЕГИОНАЛЬНОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ Зверева Елена Георгиевна Нестерова Ирина Евгеньевна	18
<b>Секция 3. Социология</b>	<b>24</b>
ТЕХНИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСКУРСИЙ ЭКСКУРСОВОДАМИ Димитрова Екатерина Викторовна	24
ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ Корнилова Ирина Владимировна Мальцева Наталья Владимировна	29
УЖЕСТОЧЕНИЕ НАКАЗАНИЯ КАК СПОСОБ УСТАНОВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПОРЯДКА Омолоев Александр Сергеевич Малько Александр Алексеевич	34
СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ Якубовский Сергей Петрович Мельниченко Анатолий Анатолиевич	39
<b>Секция 4. Философия</b>	<b>45</b>
СМЕНА ЖИЗНЕННЫХ ЦЕННОСТЕЙ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ Морев Алексей Владимирович Мартынова Ольга Александровна	45
СОЦИАЛЬНЫЙ ИДЕАЛ К. МАРКСА Назаров Иван Дмитриевич Назарова Наталья Вадимовна Исаева Оксана Сергеевна	53

<b>Секция 5. Экономика</b>	<b>58</b>
АНАЛИЗ РИСКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ Абдуллаева Сабина Мотовилов Олег Владимирович	58
ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СВЯЗЕЙ МЕЖДУ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЕЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ДЛЯ ИСКЛЮЧЕНИЯ ДИСФУНКЦИЙ Андрянова Наталья Евгеньевна Лапшова Людмила Николаевна	664
ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Ахматова Малика-Софи Сафидиевна Ахматова Дженнет-Мари Сафидиевна Буланцева Любовь Васильевна	70
ПЕРЕМАНИВАНИЕ ПЕРСОНАЛА КОНКУРЕНТАМИ Бугров Евгений Викторович	75
ПРОБЛЕМЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ РАЗВИТИЮ МАЛОГО БИЗНЕСА В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ Бурковский Радик Витальевич	81
ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ЭКСПЛУАТАЦИИ ФУТБОЛЬНЫХ СТАДИОНОВ Дорошенко Максим Александрович Самарайский Илья Андреевич Мусс Владислав Дмитриевич	86
РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В ЛОВУШКЕ ДЕШЁВОЙ НЕФТИ И САНКЦИЙ Егорова Юлия Дмитриевна	92
СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ (НА ПРИМЕРЕ Г. НОВОКУБАНСКА И НОВОКУБАНСКОГО РАЙОНА) Зайцева Елизавета Алексеевна	97
ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ Курзыкина Александра Валерьевна	101

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЛЯ ОЦЕНКИ СТАРТАП-ПРОЕКТОВ Иванов Антон Юрьевич Лазарев Кирилл Константинович Абрамишвили Нели Руслановна	106
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ Мищенко Екатерина Андреевна Пальниченко Светлана Анатольевна	114
ПРОБЛЕМА ДОСТУПНОСТИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА КАК ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ И НАСЕЛЕНИЯ Перченкова Алёна Владимировна	119
ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БАНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Попов Константин Игоревич Харчук Михаил Викторович	124
ПОЗИЦИИ КИТАЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ Саушкин Андрей Алексеевич Полюшко Юрий Николаевич	130
КУЛЬТУРА УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ Федосова Мария Дмитриевна	135
ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА Хлапонин Игорь Григорьевич Клочко Евгения Сергеевна Прудникова Кристина Олеговна Блинов Владимир Николаевич	140
ВЛИЯНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА СРЕДСТВА РАЗМЕЩЕНИЯ Щитникова Надежда Владимировна Гусев Николай Иванович	144
<b>Секция 6. Юриспруденция</b>	<b>149</b>
ПРОБЕЛ В ФЕДЕРАЛЬНОМ ЗАКОНЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОТ 30 АПРЕЛЯ 2010 Г. № 68-ФЗ «О КОМПЕНСАЦИИ ЗА НАРУШЕНИЕ ПРАВА НА СУДОПРОИЗВОДСТВО В РАЗУМНЫЙ СРОК ИЛИ ПРАВА НА ИСПОЛНЕНИЕ СУДЕБНОГО АКТА В РАЗУМНЫЙ СРОК» Бурковский Радик Витальевич	149

ПРОБЛЕМЫ ЗАОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ РФ	154
Митрюшкина Ирина Александровна Бахарева Ольга Александровна	
К ВОПРОСАМ О ВОЗНИКНОВЕНИИ НАСЛЕДСТВЕННЫХ ПРАВ И ОБЯЗАННОСТЕЙ	158
Петрова Этери Сергеевна	
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРАВА МИГРАНТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	164
Радченко Юлия Евгеньевна Шаповалова Яна Витальевна	

## СЕКЦИЯ 1. ИСТОРИЯ И АРХЕОЛОГИЯ

### АБДУЛЛИН ТИМЕРЬЯН ГАБДРАХМАНОВИЧ. ЧЕЛОВЕК, СТАВШИЙ ГЕРОЕМ

*Микешина Ксения Николаевна*  
*студент, ГБОУ ВПО Кировский ГМУ Минздрава РФ,*  
*РФ, г. Киров*

*Ковалёва Лидия Константиновна*  
*научный руководитель,*  
*канд. биол. наук ГБОУ ВПО Кировский ГМУ Минздрава РФ,*  
*РФ, г. Киров*

Абдуллин Тимерьян Габдрахманович – герой не только прошлых, но и современных поколений. За свою жизнь он совершал великие подвиги, делал грандиозные научные открытия, обучал и продолжает обучать студентов нелёгким дисциплинам, таким как гистология, эмбриология и цитология.



*Рисунок 1. Абдуллин Тимерьян Габдрахманович. Учёный совет в Кировском Государственном Медицинском Университете. Чествование ветеранов Великой Отечественной Войны и тружеников тыла*



Статья посвящена Абдуллину Тимерьяну Габдрахмановичу, человеку, который несмотря на тернистый жизненный путь, проходящий сквозь ужасы войны и череду суровых невзгод, смог создать необыкновенный мир, наполненный научными трудами и медицинскими открытиями, спасшими десятки тысяч людей. Столь высокий уровень самоотдачи и жертвенности достоин увековечивания на страницах истории несломленной страны, которая всегда будет гордиться героем, мужественным и сильным, способным и в отчаянные времена принимать верные судьбоносные решения и при этом хранить в своём сердце трепетные воспоминания о вкусе мёда, полюбившегося с детства, о собственноручно вспаханных нивах и о бесконечных степях родного края.

Абдуллин Тимерьян Габдрахманович родился 16 декабря 1926 года в селе Муктагул Кандринского района Башкирской Автономной Советской Социалистической Республики.

В 1944–1945 годах, будучи курсантом школы снайперов, участвовал в боевых действиях на Прибалтийском и четвёртом Украинском фронтах.

Из воспоминаний Абдуллина Т.Г.: *«... пеший марш-бросок в направлении Восточной Германии; четыре часа сна в сутки, тяжёлое противотанковое ружьё, кровавые мозоли на ногах. Воевать кончили в августе 1945 года; затем направление в Свердловск, где, окончив вечернюю школу, получил аттестат зрелости. Настоящее везение: по разнарядке от военного округа поехал поступать в Ленинград в Военно-медицинскую Академию имени Сергея Мироновича Кирова»* [6, с.153–204].

Тимерьян Габдрахманович был в числе девятерых из полутора тысяч абитуриентов, сумевших сдать все вступительные экзамены на «отлично». В годы обучения в академии он получал повышенную «сталинскую» стипендию. Параллельно занимался усиленным изучением английского языка на заочном отделении Военного института иностранных языков. Также в качестве представителя от Военно-медицинской академии был солистом в танцевальных постановках Санкт-Петербургского Мариинского театра.

В 1953 году, после окончания Академии, был направлен в войсковую часть 61891 (в последующем 23527), где под руководством В.Д. Неустроева занимал должность переводчика-референта специальной библиотеки в Научно-исследовательском институте микробиологического направления Министерства обороны с 1953 по 1954 годы. Являясь одарённым и высококвалифицированным работником, Тимерьян Габдрахманович с лёгкостью поднимался по ступеням карьерной лестницы. Перечень занимаемых им должностей в хронологическом порядке: младший научный сотрудник (1954–1960 годы), научный сотрудник (1960–1961 годы), старший научный сотрудник (1961–1969 годы), заместитель начальника научного отдела (1969–1974 годы), начальник научного отдела (1974–1982 годы), заместитель начальника института по научной работе (1982–1984 годы), начальник института (1984–1991 годы).

Выписка из газеты «Кировская правда», статья «Безопасность гарантирована»: *«Этот институт не обозначен в телефонном справочнике, сведения о нём тщетно искать на страницах местной периодики. Но жители областного центра хорошо знают его местонахождение – на углу Октябрьского проспекта и улицы Коммуны. Укрытый высоким забором, известный в народе как институт Советской Армии, он недоступен для посторонних»* [2, с. 152–225]. Таким было описание НИИ микробиологии Министерства обороны почти во всех информационных источниках вплоть до снятия секретности со многих военных объектов.

Мировой научный прогресс всегда зависел от военных нужд. Все новоизобретённые технологии находили себе применение сначала в армии, авиации и на флоте, а затем уже перекачывались в повседневный обиход. Стоит начать с упоминания о, так называемых, «лженауках», к которым в СССР в 1930-е годы относилась и генетика. Был подвергнут репрессиям выдающийся учёный Николай Иванович Вавилов, умалены труды Николая Константиновича Кольцова и Сергея Сергеевича Четверикова. Из-за неспособности разглядеть истинной ценности зарождавшейся науки СССР по сравнению с Западными

странами отставала в развитии на десятилетия. Но профессора Кировского института, думая о безопасности страны и не страшась возможных угнетений со стороны власти, активно разрабатывали модели средств защиты войск и населения от предполагаемых применений противником бактериологического оружия.

Институт был эвакуирован в город Киров из Поволжья в 1942 году; первоначально располагался в зданиях, инфекционной больнице и медицинскому училищу. После войны были сконструированы лабораторные, административные и жилые корпуса.

В годы Второй Мировой Войны была разработана технология получения отечественных антибиотиков – пенициллина и стрептомицина, лечебных бактериофагов, сыворотки против газовой гангрены и других форм анаэробной инфекции, благодаря которым в советских госпиталях были спасены декады тысяч раненых.

Тимерьян Габдрахманович вместе со своими учениками, одним из которых являлся Дармов Илья Владимирович, сделал открытие в области генной инженерии в разделе молекулярной биологии, связанное с конструированием новых сочетаний генов в хромосомах. Коллеги работали с новыми, присущими микроорганизмам генетическими структурами, ранее неизвестными ни одному учёному. Этот феномен стал беспрецедентным (американские научные деятели смогли описать подобные исследования лишь через пять лет), позволившим создать ряд вакцинных штаммов и диагностических препаратов. Диплом Госкомитета по делам изобретений и открытий, вручённый авторам, помечен порядковым номером «001». Поразительное совпадение: ведь этот поистине гениальный прорыв достоин и должен называться «Первым»!

Основным направлением научных работ Абдуллина Т.Г. являлось изучение биологии возбудителя чумы; совместно с сотрудниками института доказано наличие собственных плазмид у чумного микроба и детерминирование ими важнейших признаков возбудителя; получены высокоэффективные вакцинные препараты против туляремии, бруцеллёза,

сибирской язвы, широко известная в научных сообществах противочумная вакцина НИИЭГ, химиовакцина против тифо-паратифозной группы инфекций. По мнению ведущих эпидемиологов СССР, именно их применение помогло избежать крупных эпидемий в действующей, на тот момент, армии и среди населения на освобождённой от врага территории.

За годы кропотливой службы в институте Тимерьяном Габдрахмановичем лично и в соавторстве выполнено более ста научных работ и спроецировано двадцать восемь изобретений.

В 1961 году он защитил кандидатскую диссертацию, а в 1980 году – докторскую диссертацию; был куратором восемнадцати кандидатских диссертаций. В 1984 году утверждён в учёном звании «профессор».

Под руководством Тимерьяна Габдрахмановича были приняты в эксплуатацию корпуса восьмой и тринадцатый; институт превратился в испытательный полигон для всех новых лечебных препаратов, производимых в стране. Киров не миновал ни один антибиотик, появлявшийся на аптечных прилавках.

Абдуллин Тимерьян Габдрахманович – генерал-майор в отставке, доктор медицинских наук, лауреат множества премий, член Учёного Совета Кировской Государственной Медицинской Академии. Его экспертное мнение требуется для рецензирования медицинских книг, описывающих диагностику, лечение и профилактику злободневных проблем.

Правительство СССР высоко оценило вклад в укрепление обороноспособности страны. Он награждён орденами Красной Звезды, Трудового красного Знамени, Отечественной войны, «За службу Родине в ВС СССР», медалями «За отвагу», «За боевые заслуги», «За победу над Германией». В 1982 году был удостоен Государственной премии СССР.

После ухода из Научно-исследовательского института микробиологии Министерства обороны в 1991 году Абдуллин Т.Г. продолжил трудовую научную деятельность в качестве профессора и заведующего кафедрой

гистологии Кировской Государственной Медицинской Академии, где работает и по сей день.

Кафедра гистологии, цитологии и эмбриологии - одна из первых базисных кафедр медицинского ВУЗа, открытого в 1987 году в городе Киров в качестве филиала Пермского государственного медицинского института.

Тимерьян Габдрахманович заведовал кафедрой с 1993 года по 1997 год, после чего продолжил свою деятельность в должности профессора гистологии, эмбриологии и цитологии.

Можно непрестанно удивляться, сколько же созидательного опыта и незаменимых идей этот человек успел подарить своим ученикам, которые ныне являются «большими» учёными со званиями и огромным научным багажом. Тимерьян Габдрахманович с чуткой сердечностью относится к студентам КГМА, которые с удовольствием начинают научные исследования под его строгим высокопрофессиональным курированием. Все сотрудники кафедры гистологии единогласно советуют студентам «ловить каждое слово», сказанное профессором, ведь истинную красоту процесса обучения можно оценить лишь после филигранных объединений отдельных мельчайших частиц в единое знание. Его уважают, любят и ценят студенты и преподаватели медицинского ВУЗа не только как воплощение кладези мудрости, но и за завидную волю к жизни, выражающуюся в утренних лесных прогулках, ухоженном огороде и саде, наполненном прекрасными душистыми цветами.

Абдуллин Тимерьян Габдрахманович – это труженик с большой буквы, это человек, сделавший себя сам. Он будет вновь и вновь вносить неизмеримый вклад в развитие уже современной науки, формируя умы нынешних и, конечно же, будущих поколений.

### **Список литературы:**

1. Актуальные вопросы диагностики и лечения серозных и муцинозных опухолей яичников / Мильчаков Д.Е., Колосов А.Е., – Киров: 2008. – 72 с.
2. Безопасность гарантирована // Кировская правда. – 1989. – июль-сентябрь. – С. 152–225.

3. Дроздов Казимир. Лучше создателя никто не уничтожит // ТДТ. – 2003. – №37.
4. История и современность. 1928–2008. Федеральное государственное учреждение «48 Центральный научно-исследовательский институт Министерства обороны России». / Медведев Н.П., Погорельский И.П., Черкасов Н.А., Сапрыкин В.М. и др. – Киров: ОАО «Кировская областная типография», 2008. - 648 с.
5. Кузнецов С.Л. История становления гистологии в России. – М.: Медицинское информационное агентство, 2003. – 264 с.
6. Шишкин В. Рождается нечто живое, чего природа раньше не знала // Кировская правда. – 1996. – октябрь-декабрь. – С. 153–204.

## ЭКСПЕРТИЗА ПАМЯТНИКОВ: ОБЗОР ИСТОЧНИКОВ

*Новослугина Яна Александровна*

*магистрант 1 курса по направлению «Исследование и экспертиза памятников культуры», Челябинский государственный университет, РФ, г. Челябинск*

В настоящий момент отсутствует объективная и апробированная методика определения ценности историко-культурного объекта. Представляется возможным ее создание и методологическое обоснование.

Ключевые слова: экспертиза памятников культуры, ценность.

В век инновационных технологий, высочайшего развития науки, а также ее гуманитарного сегмента, начинает казаться, что нет явлений, которых не коснулись еще ученые в своих поисках. Но это впечатление не вполне верно, ведь существует масса тем, проблем и даже областей гуманитарного знания, лишенных должного внимания научного сообщества. К числу последних относится технология определения ценности историко-культурного объекта. Слабая интенсивность исследовательских усилий, направленных на непосредственное изучение данной проблематики (анализ литературы показывает, что исследований, концентрированно акцентирующих внимание на ценности объекта культурного наследия явно недостаточно), делает ее актуальной и эксклюзивной, поскольку даёт молодому учёному широкие возможности для авторских изысканий и даже открытий.

Представляется возможным разработка собственной методологии по выявлению ценности историко-культурного объекта. Но важным является то, что она должна быть объективной. Множество экспертов в области охраны памятников в процессе своей работы сталкиваются с проблемой определения ценности, а ведь именно от нее зависит результат экспертизы.

Обрисуем спектр определений, с которыми нам предстоит работать. Первое, на что бы хотелось обратить внимание, это объекты культурного наследия. «К объектам культурного наследия (памятникам истории и культуры) народов Российской Федерации относятся объекты недвижимого имущества

(включая объекты археологического наследия) и иные объекты с исторически связанными с ними территориями, произведениями живописи, скульптуры, декоративно-прикладного искусства, объектами науки и техники и иными предметами материальной культуры, возникшие в результате исторических событий, представляющие собой ценность с точки зрения истории, археологии, архитектуры, градостроительства, искусства, науки и техники, эстетики, этнологии или антропологии, социальной культуры и являющиеся свидетельством эпох и цивилизаций, подлинными источниками информации о зарождении и развитии культуры» [2].

Следующее, что хотелось бы отметить в рамках определения ценности объектов культуры, это сама ценность и проблема, связанная с ее обоснованием в процессе экспертизы. Дело в том, что закон (и подзаконные акты) не регулирует процесс выявления ценности. Эксперту приходится работать с объектами, обладающими признаками объектов культурного наследия, либо с выявленными объектами, либо с объектами, включенными в реестр. В каждом из перечисленных случаев, несмотря на причину экспертизы, эксперту приходится работать с ценностью. Поскольку именно от ее статуса определяется категория объекта.

В законе прописаны только виды ценностей, основной, конечно, является историческая ценность. Нам бы хотелось обратить особое внимание на эстетическую и антропологическую ценности. Именно с ними у экспертов возникают наибольшие сложности. Дело в том, что эстетическая значимость трудно подвергается оценке, ее сложно подтвердить или объективировать. Представляется возможным создать технологию определения ценности, чтобы облегчить путь ее доказуемости для экспертов.

Теперь, познакомившись с определениями основных понятий и проблемой выявления ценности, предлагаем перейти непосредственно к анализу литературы по технологии определения ценности объекта культурного наследия.



Первое, на что необходимо обратить внимание в разработке исследования по выявлению ценности историко-культурного объекта – это государственные нормативные правовые акты по охране объектов культурного наследия. Опираясь на них, мы можем выявить лакуны, слабые места и области в сфере охраны объектов культурного наследия, которые нуждаются в доработке и технологии определения ценности объектов культурного наследия. Мы будем опираться на Федеральный закон от 25.06.2002 № 73-ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. от 19.12.2016) «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации», а также иные нормативно-правовые акты, регулирующие сохранение, популяризацию и экспертизу объектов культурного наследия. Конечно, в вопросах сохранения, распространения, использования и популяризации исторических и культурных ценностей необходимо обращаться и к зарубежным источникам и законам.

Следующая часть источников направлена непосредственно на практику определения ценности историко-культурного объекта. Зеленова С.В. в диссертации на соискание кандидатской степени в архитектуре на тему «Формирование системы критериев оценки историко-архитектурного наследия в России» разрабатывает методику определения категории объекта историко-культурного наследия. В совокупности исследование достаточно обширное, затрагивает и решает многие проблемы, связанные с выявлением категории, но прицельно Зеленова С.В. не рассматривает проблему определения ценности. Таким образом, мы можем опираться на ее работу, но в своей доработаем и раскроем понятие ценности применительно к объекту культурного наследия.

Общеэстетическая проблема ценности и ее роли в контексте современной культуры также необходима для нашего исследования. Она рассмотрена в исследовании Шапинской Е.Н. «Эстетические ценности классического наследия в пространстве (пост)современной культуры: теоретическое осмысление и культурные практики». Эта работа является для нас важной, поскольку перед нами не стоит цель определить, что такое ценность в срезе

времени. Нам необходимо отталкиваться от современных интерпретаций наследия, что позволит наиболее полно и, главное, объективно его оценить.

Эстетическая база будущего исследования будет основана на работе Мукаржовского Я. «Исследования по эстетике и теории искусства» – это современный взгляд на проблемы философии искусства, эстетики и аксиологической проблематики, поэтому мы обратимся непосредственно к нему.

Таким образом, мы рассмотрели список документов и источников, направленных на исследование проблем эстетического толка, а также освещающих тему ценности историко-культурного объекта.

### **Список литературы:**

1. Зеленова С.В. Формирование системы критериев оценки историко-архитектурного наследия в России. Автореф. диссертации на соискание ученой степени кандидата архитектурных наук – [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.dissercat.com/> (Дата обращения 17.01.2016).
2. ФЗ № 73 от 25.06.2002 (ред. от 03.07.2016, с изм. от 19.12.2016) Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации.
3. Шапинская Е.Н. Эстетические ценности классического наследия в пространстве (пост)современной культуры: теоретическое осмысление и культурные практики – [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://cyberleninka.ru/> (Дата обращения 11.01.2016).

## СЕКЦИЯ 2. ПОЛИТОЛОГИЯ

### «БОКО ХАРАМ» КАК УГРОЗА РЕГИОНАЛЬНОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

***Зверева Елена Георгиевна***

*студент 2 курса кафедры мировой политики,  
Санкт-Петербургский государственный университет, СПбГУ,  
РФ, г. Санкт-Петербург*

***Нестерова Ирина Евгеньевна***

*научный руководитель, старший преподаватель кафедры мировой политики,  
Санкт-Петербургский государственный университет, СПбГУ,  
РФ, г. Санкт-Петербург*

На сегодняшний день террористическая группировка «Боко Харам» является актуальной проблемой современности, это вызвано тем, что вопрос терроризма все чаще и чаще всплывает в дискуссиях, касающихся международной безопасности. Целью данной работы является выявление основных причин появления боевиков в Нигерии, а также анализ их целей и задач. Рассматриваются основные факты появления группировки, территория деятельности боевиков и причины присоединения к ним людей.

Нигерию часто называют «гигантом Африки». Её население составляет примерно 170 млн. человек. Это государство имеет самую большую численность на континенте. В ней проживают более 500 этнических групп, крупнейшими из которых являются хауса, ибо (также известно, как игбо) и йоруба. Территория страны разделена примерно пополам между мусульманским севером и юго-западом и христианским югом и центром. Стоит обратить внимание на то, что там все еще имеют большую силу традиционные анимистические верования. Сюда же входят перемешанные синкретические ритуалы с элементами монотеистических религий. Все это приводит к хаосу в головах людей, верующих в это.

Террористическая группировка «Боко Харам» хотя и имеет локальный характер, однако к ней приковано внимание всей мировой общественности. Данное движение может выстраивать связи с другими подобными организациями, которые разделяют их взгляды. Это происходит, как и на территории, подвластной террористам, так и за ее пределами. Таким образом, уже в марте 2015 года данное объединение вошло в состав так называемого «Исламского государства» и присягнула им на верность. Сейчас Боко Харам именуют как «Западноафриканская провинция Исламского государства» (“Wilayahad – Dawlahal – Islāmiyahfi GharbiIfriqia”). Идеологией является исламский фундаментализм. Участники террористической группировки «Боко Харам» относятся по своим взглядам в исламе к салафитам. Салафизм – это направление мусульманской мысли, которое призывает ориентироваться на пример пророка, его сподвижников и праведных предков (ас-салаф ас-салихин) [1]. Представители данного течения основываются на точных доводах Корана и не применяют для их объяснения логику и разум. Таким образом, они отмечают, что истинный ислам подвергся изменениям и неверно трактуется, что он сильно подвержен нововведениям. Именно поэтому мусульмане всего мир должны опомниться и объединиться для исповедования «подлинного» ислама.

По мнению мусульманского ученого и профессора социологии в Университете Майдугури Абдула Мумена, группировка «Боко Харам» начала жизнь как вполне мирная организация, и ее внимание было сосредоточено на изучении Корана. ««Идея заключалась в том, что есть много греха в обществе в целом и их родители накопили много добытых нечестным путем богатства» – говорит Саад, который преподавал некоторым из боевиков. «Широко распространена безнравственность, и поэтому лучше всего будет удалить себя и лагерь в место, где можно сосредоточиться на своей религии, быть посредником, протянуть руку и начать формировать общение» – Саад утверждает, что группа вылились в насилие, когда власти преследовали его» [4].

Сегодняшние события также связывают с британским колониальным наследием. Ради административного удобства были проведены непродуманные границы, что привело к тому, что племена не однородны и с трудом могут ужиться вместе. Например, на территории Нигерии располагаются сотни этнических групп, имеющие долгие политические и религиозные противоречия.

Появление ислама данного толка в странах, подвергшихся влиянию «Боко Харам» произошло во второй половине 70-х годов XX века. Изначально была создана группировка «Азаля аль-бад'авайгама ас-суна», что в переводе означает «Отмена новаторства и восстановление учения пророка», руководителем был Исмаил Идрис. Затем в 1995 году появилась группа под названием «молодые мусульмане» или же «последователи учения пророка и мигранты» в городе Майдгури, что находится на северо-востоке Нигерии. До 2002 года она носила чисто пропагандистский характер, но с приходом Мохаммеда Юсуфа (будущий лидер группировки) ситуация изменилась. Хотя сейчас его уже нет в живых, его указания выполняют последователи. Он был рожден в Нигерии, штате Йобе, в деревне под названием Гиргир. Огромное влияние на него оказал Ибн Таймия. Этот человек был правоведом в XIV веке. Он проповедовал исламский фундаментализм и считался «крупнейшим теоретиком» экстремистских группировок на Ближнем Востоке. Теперь вернемся непосредственно к «Боко Харам». Группировка не раз меняла свое название. Например, «Движение нигерийских студентов», «Мигранты» или «Аль-Юсефия», в конечном итоге она получила название «Обществом приверженцев распространения учения пророка и джихада» (“Jama’atu Ahlis Sunna Lidda’awatiwal-Jihad”), в народе же ее знают, как «Боко Харам».

Также катализатором активизации деятельности этого движения считаются события 1999 г., когда в Нигерии началось исламистское восстание («шариатский конфликт»). Действия этого года связаны с введением шариата в нескольких северных штатах страны, населенных преимущественно мусульманами. Все это было сделано вопреки согласию христианского меньшинства и конституции Нигерии.

В Западной Африке распространен и широко используется язык хаус. На нем говорят в Нигерии, Нигере, Камеруне. Так, если перевести «Боко харам» с хауса на русский, то получится «западное образование запрещено». Действия группировки оправдывают название. «Например, в начале 2014 года лидер «Боко Харам» после похищения почти 300 учениц из нигерийских школ заявил, что девочкам категорически запрещено учиться» [3]. Лидер объединения в одной из социальных сетей опубликовал обращение, где написал: «Вместо того, чтобы учиться, лучше бы они вышли замуж». Исходя из этого, не сложно догадаться, что представители данной группировки резко негативно относятся ко всему западному и не намерены останавливаться.

Мохаммед Юсуф во время образования группировки построил религиозный комплекс, который включал в себя школу и мечеть. «Несмотря на то, что заявленной целью постройки было обучение детей религии, комплекс использовался для найма и вербования сторонников» [5]. «Создатели этой группы заявляли, что берут на себя обязанность распространять учение пророка ислама и выполнять мусульманские законы в Нигерии, половину жителей которой составляют христиане» [3]. По их словам, террористические атаки они совершают исключительно из-за идеологических соображений. Они осуществляли свою пропаганду среди неграмотного населения Сахеля, занимались грабежом на нефтепроводах и даже пытались осуществлять теракты. Стоит отметить, что полиция все еще с успехом справлялась в пресечении активности «Боко Харам».

Спустя 2 года Мохаммед Юсуф и его последователи перебрались в другой район, который находится близ города Каннама, в штате Йобе. Не теряя времени, они создали базу под названием «Афганистан». Начались первые нападения на полицейских. С 14.05.2013 г. действует чрезвычайное положение на территории 3 нигерийских штатов. В этом же году началось признание «Боко Харам» в качестве террористической организации. 26.04.2015 «Боко Харам» вошла в состав так называемого «Исламского государства», оно же ИГИЛ, оно же Даиш.

Декларируемыми целями террористов являются:

1. Распространение идеологии вооруженного джихада.
2. Введение в республике законов шариата.
3. Объединение экстремистских группировок.
4. Насильственный захват власти.
5. Включение территории региона в состав «Великого халифата».

Основная цель группировки – создание настоящего полноценного исламского государства, где на всей территории будут действовать головные суды шариата, запрещено западное образование, введен запрет на принцип разделения властей и на демократию западного вида, отказ от ношения западной одежды и любых других элементов, пришедших с Запада. «По замыслу исламистских лидеров, теракты и диверсии должны привести к формированию среди населения атмосферы хаоса, снижению объемов инвестиций ведущих мировых держав, росту недоверия к власти, что спровоцирует смену правящих режимов» [2].

В Нигерии существует проблема богатого Севера и бедного Юга. Тот, кто хоть немного обеспечен, мигрирует в развитые страны, а кто этого не может сделать остается и пытается выжить. В связи с этим происходит рост национализма и появляется ненависть ко всему западному, прикрытая религией. В Нигерии царит безработица, недостаток электроэнергии, жестокость служб безопасности, постоянные беспорядки в регионе, коррупция, внесудебные расправы, нефтяное богатство сосредоточено в дельте Нигера и на юге страны, что обуславливает внутренний социальный разрыв страны. Все это подрывает и без того низкую стабильность и уровень жизни в государстве. Большую часть группировки составляют люди, проживающие в Нигерии, которым не удалось реализовать себя в жизни, и они потеряли всякую надежду. Ко всему этому мы прибавляем жителей с такими же проблемами, которые проживают в близлежащих регионах: Чад, Нигер и Камерун. Молодые сторонники данного движения вербуются в ряды экстремистов привлекающими речами. Преимущественно они направлены против коррупционных политиков

и полиции. После университетов молодые люди не находят себе место в жизни, потому что государство не планирует предоставление им работы, развитие индустрии, и потому не с большой сложностью подвергаются вербовке. В данном случае боевики используют выпускников в качестве специалистов. Например, собиратели взрывных устройств.

Итак, подводя итог, видно, что «Боко Харам» эволюционировала за все свое существование. Сначала она напоминала религиозную общину, которая имела вполне мирные и локально ограниченные цели. Сейчас же это вооруженная группировка, наполненная боевиками. Экстремистская организация пытается развернуть войну против политиков и самой страны в целом. Так, по их мнению, будет «чистое» исламское государство, под управлением шариата.

### **Список литературы:**

1. Али-заде А., Исламский Энциклопедический словарь изд-во – Ансар – [Электронный ресурс] – 2007 г. // URL: <http://dic.academic.ru> (Дата обращения 25.01.17).
2. Сумейко В. – полковник, Роль вооруженных сил Нигерии в нейтрализации деятельности экстремистской группировки «Боко Харам» – [Электронный ресурс] – зарубежное военное обозрение Fact Military: сайт. – URL: <http://factmil.com> (дата обращения 26.01.17)
3. Юсефи Асгар (اصغر يوسفی), ИГИЛ и «Боко Харам»: сходство идей, целей и стратегий, Интернет портал – ИноСМИ.ру. 11.09.2014 // URL: <http://inosmi.ru/world/20140911/222924979.html> (дата обращения 10.01.17).
4. Segun Otokiti, BOKO HARAM MAY BOMB RCCG CAMP- PASTORLADI, африканский новостной портал, 18.06.2011 г. // URL: <http://www.gbooz.com> (дата обращения 14.01.17).
5. Boko Haram: Has Northern leaders found their voice? 10.12.2011 г., Vanguard - a daily magazine in Nigeria // URL: <http://www.vanguardngr.com> (дата обращения 25.12.16).



## СЕКЦИЯ 3. СОЦИОЛОГИЯ

### ТЕХНИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСКУРСИЙ ЭКСКУРСОВОДАМИ

*Димитрова Екатерина Викторовна  
студент 4 курса факультета бизнеса и рекламы,  
Орловский государственный университет экономики и торговли,  
РФ, г. Орел*

На сегодняшний день профессия экскурсовода достаточно востребована. Чтобы стать профессионалом в этой сфере, необходимо изучить всю технику проведения экскурсий. В данной статье рассмотрены понятия экскурсовода и гида, перечислены их обязанности при проведении экскурсий, описаны основные правила, которые необходимо соблюдать при ведении экскурсии.

Туризм является одной из наиболее развивающихся отраслей мировой экономики. Стремительное развитие туризма позволяет миллионам людей расширить знания по истории своей Родины и других стран, познакомиться с достопримечательностями, культурой, обычаями и традициями понравившейся страны. Туризм как сектор экономики отличается высокой трудоемкостью [3]. Для данной организации или туристского предприятия самыми важными являются человеческие ресурсы. Подбор персонала и качество исполнения работы это одни из важных факторов для создания конкурентных преимуществ на трудовом рынке. Бесспорно, основным фактором для создания и исполнения экскурсоводческих услуг в туризме является экскурсовод. До конца 60-х годов XX века, профессии гида-экскурсовода в СССР не существовало. Сопровождать группы иностранных туристов, ознакомивая их с местными достопримечательностями, за символическую плату могли любые граждане, хорошо знающие свой город. Штатные экскурсоводы были лишь в единицах музеев и экскурсионных бюро. В 1970 году, было принято несколько приказов, нацеленных на развитие в стране туризма и экскурсионного дела.

Экскурсоводы и гиды – визитная карточка города, региона, страны. От них во многом зависит, как воспримут туристы посещаемые места, захотят ли побывать в них еще не однажды. Экскурсоводы и гиды это люди, которые не просто показывают туристам достопримечательности, их задачей является расширение кругозора людей. Они возглавляют группу туристов, организовывая для них питание во время экскурсий, посещение музеев, памятников культуры, выставок, галерей, домов известных деятелей искусства и политики прошлого и т.д. Они должны владеть несколькими языками, чтобы уметь ответить на любые вопросы участников группы.

К обязанностям экскурсовода относятся: осуществление, сбор и изучение исторических материалов и документов, изучение архивных документов, данных статистических исследований и любых других материалов и документов, которые содержат информацию об объектах экскурсий; разработка ораторского искусства, умение подавать красиво и главное грамотно экскурсионные рассказы, отвечать на вопросы и публичные выступления; владение информацией о месте и времени прибытия туристов, организация встреч с ними в заранее согласованном месте, удостоверяя принадлежность людей к группе, определение количества членов группы, проведение протокольных мероприятий; выбор оптимального маршрута для проведения экскурсий; чтение лекций по истории и культуре, разъяснение обычаев и традиций региона, знакомство туристов с достопримечательностями; проведение экскурсий, сопровождая их пояснениями, рассказами. Вместе с экскурсантами осматривать экспозиции музея и, при необходимости, показывать их членам группы; инструктировать экскурсантов о выполнении техники безопасности и мер предосторожности; отвечать на любые (кроме личных) вопросы туристов; ведение с туристами бесед, выполнение функций переводчика; заполнение путевок, протоколов и других экскурсионных документов; в случае получения туристами травм, или внезапного их заболевания, оказывать медицинскую помощь, организовывать вызов служб спасения и медиков; организация отъезда групп, проверка необходимых

документов, наличие билетов, денег, присутствия всех зарегистрированных участников [1].

Положительными сторонами данной профессии являются: возможность посетить множество стран, городов мира; карьерный рост; общение с людьми, возможность изучения иностранных языков. К отрицательным сторонам можно отнести: сезонная работа; не всегда удобные условия труда; серьезное соперничество.

Как правило, лучшими гидами являются общительные девушки и женщины, отличающиеся привлекательной внешностью и лидерскими качествами, с уровнем интеллекта выше среднего, активные, энергичные, целеустремленные, организованные, собранные. Немаловажным фактором является знание, кроме родного языка, как минимум еще одного – английского [2].

Удача экскурсии во многом зависит от того, насколько слушатели понимают то, что хочет донести до них экскурсовод, насколько они чувствуют его настроение. Для того чтобы установить контакт со своей группой, экскурсоводу необходимо придерживаться некоторых элементарных правил во время проведения экскурсии.

1. Аккуратный и солидный внешний вид, пунктуальность, поведение. Впечатление об экскурсоводе складывается в первый момент общения, поэтому перед группой экскурсовод должен появиться в опрятном виде. Общее впечатление об экскурсии во многом определяет личность экскурсовода. Его должна отличать благосклонность, уважение к экскурсантам; чуткость, внимательность к их психологическому состоянию; терпеливость в отношениях с слушателями.

2. Яркое вступительное слово и грамотная речь экскурсовода. Уже по вступительному слову люди могут определить интересна ли им данная тема и если да, то насколько. Целью вступительного слова является убеждение экскурсантов, что они не пожалеют о своем приходе на данную экскурсию. Экскурсоводу следует понимать значение языка и речи, их взаимосвязи.

Высокая культура речи – это одно из особых требований к профессиональному экскурсоводу. На него ложится задача передать информацию таким образом, чтобы учесть интересы каждого слушателя, при этом сохранив смысловую нагрузку, заложенную в тему экскурсии.

Речь экскурсовода представляет собой целенаправленную деятельность по реализации возможностей языка. Успех этой деятельности зависит от того, какое внимание уделяет экскурсовод улучшению своего речевого мастерства. Самый лучший способ – это исправить – постоянная практика. Для одних экскурсоводов – это изучение различных методов оживления речи, для других – борьба со словами-паразитами, для третьих – выявление и избавление от ошибок в языке, для многих – устранение тавтологии в речи. Следует избегать в речи штампов, обезличивающих речь, а также слов, в произношении которых сам экскурсовод сомневается. Часто бывает, что речь экскурсовода обедняют тавтологии, то есть употребление похожих слов или фраз. Самый действенный способ преодоления тавтологии – поиски похожих слов и выражений в справочниках, энциклопедиях, словарях.

3. Целесообразны жесты и мимика. Жесты и мимика являются выражением эмоциональности рассказчика, они настраивают слушателей на нужный лад, задают верный тон экскурсии. Все жесты делят обычно на значимые и незначимые. Под значимыми подразумевают равномерные, эмоциональные, указательные, изобразительные и другие, а под незначительными – нервное потирание ладоней, качание головой, покусывание губ, поправление очков, прически, постукивание пальцами и т. д. Такие жесты следует устранять из жестикуляции. Мимика также должна гармонизировать характеру речи и поддерживать взаимопонимание рассказчика и слушателей.

На сегодняшний день туристская деятельность развивается достаточно быстрыми темпами. Все больше людей стремятся провести свой досуг качественно и с пользой. Без профессионального экскурсовода это сделать трудно. Поэтому, чтобы стать востребованным экскурсоводом и

профессионалом своего дела, необходимо уделить много времени своему мастерству и технике проведения экскурсий.

### **Список литературы:**

1. Емельянов Б.В. Экскурсоведение – М: Советский спорт, 2012. – 216 с
2. Институт повышения и переквалификации кадров – Профессия «Экскурсовод» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mnogokursov.ru>.
3. Официальный сайт “EDUNEWS” – Профессия «Экскурсовод» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://edunews.ru>.

## **ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ**

***Корнилова Ирина Владимировна***

*студент первого курса магистратуры по направлению «Социология  
управления», Тюменский Государственный Университет, ФЭИ,  
РФ, г. Тюмень*

***Мальцева Наталья Владимировна***

*научный руководитель,  
канд. социол. наук, доц. кафедры общей и экономической социологии,  
Тюменский Государственный Университет, ФЭИ,  
РФ, г. Тюмень*

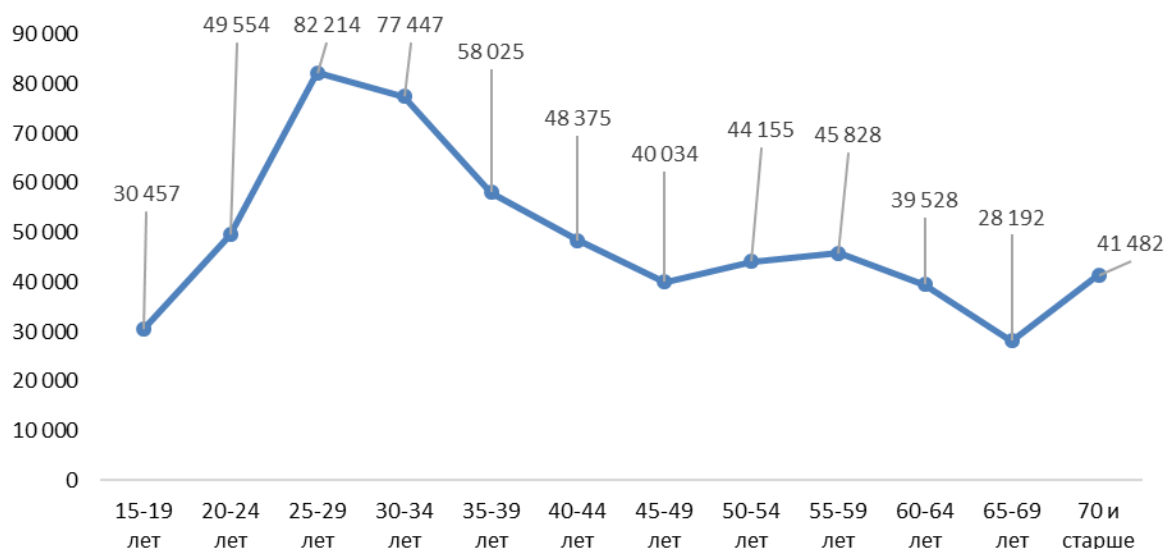
Недвижимое имущество является важнейшей составляющей региональной экономики и оказывает существенное влияние на экономическое, социальное и политическое развитие территории. Развитие рынка жилой недвижимости происходит под воздействием различных внутренних и внешних факторов. В данной статье рассмотрено влияние демографической ситуации на первичный рынок недвижимости на примере Тюменской области.

Демографическая ситуация, сложившаяся в России в 1990-е годы в условиях определенной экономической ситуации, в настоящее время приобретает новые черты, оказывая влияние на развитие регионов РФ.

Согласно данным статистической базы на 1 января 2016 года самыми крупными в Тюменской области (без АО) являются возрастные группы 25–29 лет и 30–34 лет.

Согласно стадиям жизненного цикла, разработанным Картером и Мак Голдрингом в 1980 году, выделяют шесть стадий жизненного цикла семьи:

1. Внесемейное положение: холостые и незамужние люди, не создавшие своей семьи;
2. Семья молодоженов;
3. Семья с маленькими детьми;
4. Семья с подростками;
5. Выход повзрослевших детей из семьи;
6. Семья на поздней стадии развития [2].

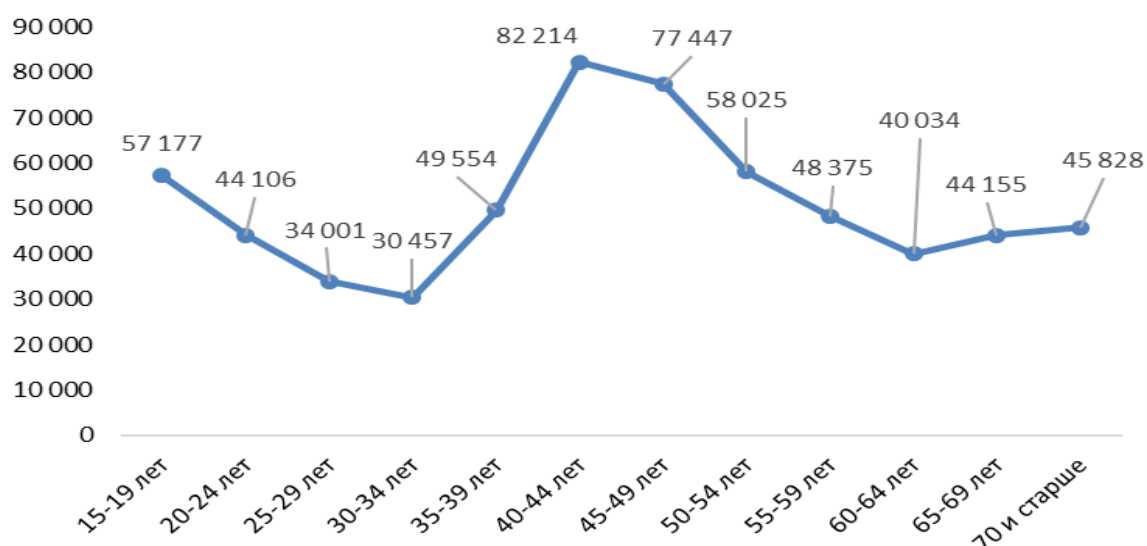


**Рисунок 1. Возрастная структура населения Тюменской области (без АО) на 1 января 2016 года, чел.**

Анафьянова Т.В., рассматривая особенности жизненного цикла молодой семьи, отмечает, что если «начало брачных отношений, разрешенных по возрасту для государственной регистрации брака – с 18 лет, а верхняя граница молодежного возраста составляет 35 лет, то максимальный период существования молодой семьи составляет 17 лет» [1]. Согласно предложенному автором идеальному варианту, к 35 годам семья находится на завершающем этапе четвертой стадии жизненного цикла и, вместе с тем, перестает входить в группу активных покупателей жилья, поскольку основная потребность в приобретении или расширении жилплощади отпадает. Спрос в последующих возрастных группах активизируется на пятой стадии жизненного цикла, когда родители помогают в приобретении жилья детям, но, зачастую он является скрытым (поскольку родители участвуют лишь финансово).

Приведенная классификация подтверждается аналитическими данными АН Этажи, согласно которым средний возраст покупателей первичного жилья в 2016 году составил 26–35 лет.

Смещение возрастных групп наглядно показано на представленном рисунке. Как можно заметить, к 2031 году крупные возрастные категории пройдут основные стадии жизненного цикла, и сменятся менее крупными группами, рожденными в период демографического кризиса.



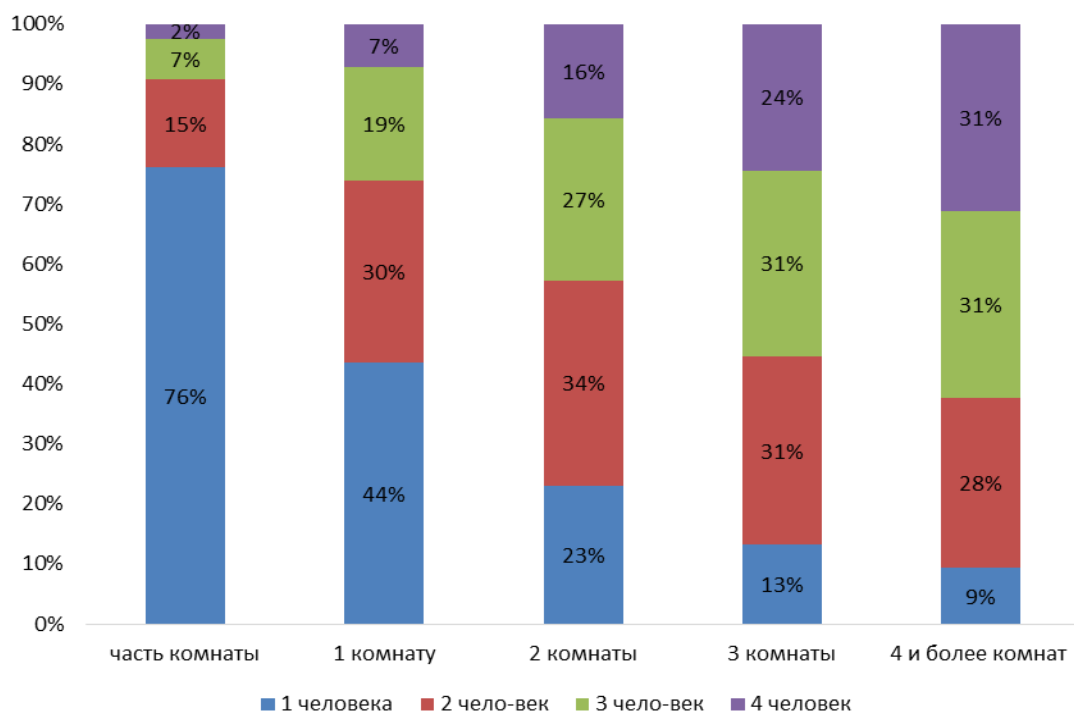
**Рисунок 2. Прогноз возрастной структуры населения Тюменской области (без АО) в 2031 году на основании данных Тюменьстата, чел [3]**

По данным последней Всероссийской переписи населения, проводимой в 2010 году, в г. Тюмень, с целью определения соответствия квартирного фонда структуре проживающих в нем домохозяйств, были сопоставлены комнатность квартир и количество проживающих в них человек. Таким образом видно, что 45% одиноких людей проживают в 2-х и более комнатной квартире, тогда как часть семей (25%), состоящих из 4-х человек, занимают часть комнаты, либо 1-к, 2-к квартире.

В целом рынок существующей недвижимости является сбалансированным, т.к. резких перекосов, по представленным данным, не наблюдается: большие по численности семьи в основной массе уже имеют достаточную жилую площадь. Однако, в случае увеличения состава семьи, ситуация может существенно измениться.

С целью определения особенностей Тюменского рынка недвижимости был проведен экспертный опрос специалистов по работе с первичным и вторичным рынком недвижимости (20 чел.), в рамках которого экспертам предлагалось высказать свое мнение о первичном и вторичном рынке недвижимости.





***Рисунок 3. Распределение домохозяйств по числу комнат по данным Всероссийской переписи населения 2010 года в г. Тюмень, % [4]***

По итогам опроса можно сказать о том, что тюменский рынок недвижимости имеет уникальную, в своем роде, особенность: входящие в состав области автономные округа, по экспертным оценкам, формируют около 30% реального спроса на рынке недвижимости. В большинстве своем это связано с мощной господдержкой (различные программы по переселению, улучшению жилищных условий и пр.), однако многие строительные компании только начали предпринимать шаги к «завоеванию» северного покупателя. Все чаще появляются рекламные ролики/баннеры, направленные на тех, кто хочет сменить место жительства, переехав с северных городов. Привлекательным для северных жителей рынок является так же потому, что Тюмень является одним из самых крупных ближайших городов с большим выбором учебных заведений и хорошей транспортной доступностью (наличие прямых авиа и жд рейсов в северные города).

При этом северные покупатели отличаются тем, что основным каналом получения информации как об агентствах, так и о самих застройщиках являются рекомендации знакомых и друзей. И покупки, зачастую, производятся

даже без просмотра всех возможных вариантов, присутствующих на рынке. Именно поэтому требуется тщательная проработка особенностей данной группы потенциальных клиентов с помощью всех доступных каналов.

В целом, все описанные изменения окажут несомненное воздействие на развитие рынка недвижимости в каждом из регионов. В Тюменской области преобладающая по численности возрастная группа будет находиться на основной стадии жизненного цикла только к 2042 году, существующий рынок жилья не имеет сильных диспропорций между численным составом семей и комнатностью квартир, в которых они проживают. Однако при анализе данных не учитывалась формальная сторона владения помещением, поэтому не исключается, что часть населения проживает большими семьями в съемных квартирах.

В связи с последующими изменениями в демографической структуре потенциальных покупателей жилья застройщикам стоит внимательно следить за демографией своего города и учитывать данный фактор и особенности региона при составлении планов по объемам строительства и разработке стратегий взаимодействия с целевой аудиторией.

### **Список литературы:**

1. Анафьянова Т.В. Подходы в исследовании особенностей развития структуры и жизненного цикла молодой семьи // Современные проблемы науки и образования. – 2011. – № 6; URL: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?Id=4911> (дата обращения: 24.01.2017).
2. Андреева Г.М. Социальная психология и социальные изменения [Текст] / Г.М. Андреева. // Психологический журнал. – 2005 г. – № 5. – С. 38–42.
3. Тюменьстат: база данных показателей муниципальных образований. Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst.htm> (дата обращения: 24.01.2017).
4. Тюменьстат: Всероссийская перепись населения 2010. Итоги. Режим доступа: [http://tumstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/tumstat/ru/census\\_and\\_researching/census/national\\_census\\_2010/score\\_2010/](http://tumstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tumstat/ru/census_and_researching/census/national_census_2010/score_2010/) (дата обращения: 24.01.2017).

## **УЖЕСТОЧЕНИЕ НАКАЗАНИЯ КАК СПОСОБ УСТАНОВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПОРЯДКА**

***Омолоев Александр Сергеевич***

*студент, Сибирский федеральный университет,  
РФ, г. Красноярск*

***Малько Александр Алексеевич***

*студент, Сибирский федеральный университет,  
РФ, г. Красноярск*

В статье рассматривается стремление представителей власти ужесточить уголовное наказание, а также его предпосылки. Кроме того, авторами анализируется эффективность карательного подхода.

В связи с усилением активности террористических организаций, как в Российской Федерации, так и в остальных странах мирового сообщества, все более актуальным становится вопрос обеспечения общественной безопасности. Анализ новостных источников позволяет заметить, что только за последние полгода произошло не менее 5 терактов на территории крупных европейских государств, в число которых входят серия взрывов в общественных местах Парижа, взрывы заминированных автомобилей в Анкаре, террористические атаки в метрополитене и аэропорте Брюсселя, подрыв полицейской автоколонны в республике Дагестан [6]. Следовательно, сложившаяся ситуация демонстрирует наличие серьезных угроз общемировой социальной безопасности и национальной безопасности РФ. В качестве ответной реакции на дестабилизацию общественного порядка выступили инициативы представителей высших органов государственной власти по ужесточению уголовного наказания. Тем не менее, широкий масштаб подобных предложений создает, на наш взгляд, потенциальную опасность для российского общества, связанную с усилением авторитаризма и ростом социальной напряженности.

Массовый характер выступлений в поддержку необходимости ужесточения наказания просматривается в публичных заявлениях сотрудников органов государственной власти различного уровня. Так, активное рассмотрение данного вопроса свойственно для депутатов Государственной

Думы РФ, например, депутат от ЛДПР Роман Худяков убежден в целесообразности введения стерилизации и кастрации в качестве меры наказания для родителей, убивших своих детей [3]. Сторонниками ужесточения санкций норм уголовного права также являются лидеры партий КПРФ и Справедливая Россия Геннадий Зюганов и Сергей Миронов, по мнению которых применение смертной казни оправданно по отношению к террористам и их пособникам [7]. Исходя из этого, можно утверждать о том, что идеи ужесточения наказания находят широкий отклик не только среди представителей правящей партии, но и среди оппозиционных сил.

Более того, данные идеи являются не только предметом обсуждения депутатов Государственной Думы, но и находят отражение в осуществляемой ими законотворческой деятельности. Наиболее актуальным примером в данном случае будет внесение пакета законопроектов, которые усиливают уголовную ответственность за терроризм и экстремизм и вводят ответственность за международный террористический акт. Инициаторами внесения стали председатель комитета Совета Федерации по обороне и безопасности Виктор Озеров и председатель комитета Госдумы по безопасности и противодействию коррупции Ирина Яровая, уже ставшая ранее автором ряда радикальных законопроектов, касающихся серьезного ужесточения ответственности за клевету, нарушение правил проведения митингов и т.п. [4]. Таким образом, исходя из рассмотренных примеров тенденции современной политики России в сфере уголовного права, можно заключить, что государство, в лице представителей Государственной Думы, выступает сторонником карательного подхода в области уголовного законодательства. Карательный характер данного подхода проявляется в ужесточении правовых норм, наделяющим властные структуры чрезмерными полномочиями, которые могут представлять опасность для всего социума.

Помимо лиц, представляющих законодательную ветвь власти, за применение карательных методов наказания выступают главы силовых ведомств России, деятельность которых напрямую связана с уголовно-правовой

сферой. По мнению главы МВД Владимира Колокольцева, выступающего за отмену моратория на смертную казнь, нет ничего предосудительного в том, чтобы лишать жизни подобного рода преступников. Такого же мнения придерживается и председатель Следственного комитета Александр Бастрыкин [1]. Сходные настроения демонстрирует директор ФСБ Александр Бортников, который является сторонником ужесточения наказания за террористическую деятельность [5]. Следовательно, в высших кругах правоохранительной системы сформировано представление о целесообразности расширения спектра репрессивных мер воздействия на преступников. Данные представления в совокупности с позицией депутатов Государственной Думы создают весомые предпосылки для введения в ближайшем будущем ряда реакционных нововведений в уголовном законодательстве.

Наличие вышеуказанной тенденции фиксирует международная правозащитная организация “Amnesty International”, в ежегодном докладе которой по состоянию на 2015 год в Российской Федерации отмечается репрессивное применение расплывчато сформулированного законодательства о безопасности и законодательства по борьбе с экстремизмом, и целенаправленные попытки заставить замолчать гражданское общество страны. Однако, по данным экспертов “Amnesty International”, эта проблема актуальна не только для России, но и для большинства стран современного мира: многие правительства безрассудно реагировали на угрозы национальной безопасности, подавляя гражданское общество, ограничивая право на неприкосновенность частной жизни и право на свободу слова [8]. Исходя из вышеизложенного, можно утверждать о том, что стремление к применению карательного подхода совместно с наличием широких возможностей для интерпретации действующего законодательства о безопасности создает потенциал для неправомерной деятельности в области применения уголовных санкций. Вместе с этим, стоит отметить, что подобная направленность не является исключительной характеристикой национальной уголовной системы, а

выступает в качестве общемировой тенденции и, соответственно, требует международного обсуждения.

Таким образом, можно заключить, что в современных условиях существует достаточное количество факторов, способствующих изменению российского законодательства в сторону ужесточения уголовного наказания. К числу таких факторов можно отнести возникновение многочисленных угроз национальной безопасности, инициативу представителей высших органов государственной власти и возможность для многосторонней трактовки отдельных правовых норм. Тем не менее, сложившаяся ситуация, на наш взгляд, требует не реализации возникшей репрессивной тенденции, а применения кардинально иного подхода. Об этом утверждал в своих трудах известный итальянский правовед XVIII века Чезаре Беккариа, который писал о том, что уверенность в неизбежности хотя бы и умеренного наказания производит всегда большее впечатление, чем страх перед другим, более жестоким, но сопровождаемым надеждой на безнаказанность [2, с. 124]. Следовательно, в современном обществе, механизмом обеспечения общественного порядка должна выступать не жестокость наказания, а его неотвратимость. Усиление агрессии государства в адрес общества приводит к ответному увеличению агрессии внутри общества и общества по отношению к государству. Особенно данные положения касаются исключительной меры наказания – смертной казни, выражающей проявление сверх агрессии, особенно учитывая то, что данная мера является необратимой, и в случае, если была допущена судебская ошибка, как это было в деле Чикатило, исправить её уже невозможно. Наличие хотя бы одного ошибочного приговора ставит под сомнение правомерность существования такой меры наказания в целом. Кроме того, согласно принципу естественного права, основные права человека даны ему от рождения, а не государством, а только обеспечиваются его силой, следовательно, государство не имеет возможности лишать человека его права на жизнь. Следует отметить, что в обществе XXI века основной ценностью

должен являться человек, его права и свободы, на защиту которых должна быть направлена уголовно-правовая система.

### **Список литературы:**

1. Бастрыкин предложил сохранить гипотетическую смертную казнь в УК – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.forbes.ru/news/258747-bastrykin-predlozhit-sokhranit-gipoteticheskuyu-smertnuyu-kazn-v-uk> (Дата обращения 28.12.16).
2. Беккариа Ч. О преступлениях и наказаниях / Чезаре Беккариа; [сост., предисл.: В. Овчинский]. – Москва: Инфра-М, 2010. – 182 с.
3. В Госдуме предлагают ужесточить наказание родителей за убийство детей – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ria.ru/society/20160201/1368266471.html> (Дата обращения 28.12.16).
4. В Думу внесены законопроекты об ужесточении наказания за терроризм – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.interfax.ru/russia/502624> (Дата обращения 28.12.16).
5. Глава ФСБ призвал ужесточить наказание за терроризм – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://echo.msk.ru/news/1677242-echo.html> (Дата обращения 29.12.16).
6. Крупные теракты в мире в 2015-2016 годах – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ria.ru/spravka/20160131/1368027794.html> (Дата обращения 29.12.16).
7. Лидер СР Миронов выступил за отмену моратория на смертную казнь – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.bbc.com/russian/news/2015/11/151120\\_russia\\_mironov\\_death\\_penalt\\_y\\_initiative](http://www.bbc.com/russian/news/2015/11/151120_russia_mironov_death_penalt_y_initiative) (Дата обращения 30.12.16).
8. Amnesty International представила ежегодный доклад [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://amnesty.org.ru/ru/2016-02-24-doklad-air16>

## **СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ**

***Якубовский Сергей Петрович***

*магистрант, Национальный технический университет Украины  
«Киевский политехнический институт им. Игоря Сикорского»,  
Украина, г. Киев*

***Мельниченко Анатолий Анатолиевич***

*научный руководитель,  
канд. филос. наук, доц., Национальный технический университет Украины  
«Киевский политехнический институт им. Игоря Сикорского»,  
Украина, г. Киев*

Функция планирования в системе управления предприятием является одной из главных, центральных функций, которая определяет конечные результаты производственно-сбытовой, экономической, финансовой и инвестиционной деятельности.

Если обратиться к истории становления роли планирования в управлении производством, следует отметить работу А. Файоля «Общее и промышленное управление». Перечислив пять функций управления: техническую, коммерческую, финансовую, страховую и учетную, он отмечает: «Ни в одной из пяти предыдущих функций не лежит задача выработки общей программы работы предприятия, подбора его рабочего состава, координирования усилий, гармонизации действий» [8, с. 11].

Планирование помогает определить для предприятия вектор, по которому организации следует развиваться. Основываясь на результатах маркетингового анализа предприятие выделяет для себя типы и количество продукции, которые будет реализовывать, запасы ресурсов и корректность их использования. Планированием обеспечивается основа для принятия оптимальных и своевременных управленческих решений, в значительной степени снижается риск для предприятия, процессы планирования так же способствуют поиску наиболее приемлемых вариантов действий в условиях неопределенности.

Общеэкономические принципы планирования рассмотрены в трудах определенного количества ученых-экономистов, среди которых: В.М. Нелеп,



М.И. Бухалков, Л.Е. Басовский, М.М. Алексеева, М.Т. Пашута, А.Д. Шеремета, А.А. Орлов, А.М. Ковалевский, С.Ф. Покропивний и др. Однако следует отметить, что целый ряд связанных с этой проблемой вопросов пока остаются нерешенными.

Планирование деятельности предприятий является актуальной проблемой, учитывая его определяющую роль в обеспечении функционирования и стабильного развития украинских предприятий.

Сущность планирования в условиях рынка состоит в научном обосновании на предприятии будущих экономических целей развития, в выборе лучших способов их достижения на основе выявления таких видов и объемов деятельности, которые необходимы рынку, установление таких ее показателей, позволяющих наиболее полно использовать ресурсы и достичь качественного результата.

В.М. Ходачек рассматривает планирование как сложную высокоорганизованную форму общественного влияния на социально-экономические системы, которыми являются предпринимательские структуры; она заключается в определении на базе прогнозных научных разработок целей, потребностей и параметров развития системы, которые рассматриваются как ориентиры для субъектов хозяйствования [6, с. 84].

Н.М. Горемыкин считает, что планирование – это процесс принятия на основе систематической подготовки управленческих решений, связанных с будущими событиями, а главным смыслом планирования является повышение эффективности деятельности предприятия путем целевой ориентации и координации всех процессов, выявления рисков, повышение гибкости и адаптируемости к изменениям [2, с. 37].

Итак, планирование – это процесс определения главных целей организации, ресурсов, необходимых для их достижения, и политики, направленной на приобретение и использование этих ресурсов.

Характер и содержание плановой деятельности на предприятии определяют принципы планирования. Правильное соблюдение принципов

планирования создает предпосылки для эффективной работы предприятия и уменьшает вероятность негативных результатов планирования [4, с.13].

Впервые общие принципы планирования были сформулированы А. Файолем. В качестве основных требований к разработке программы действий или планов предприятия, их было названо четыре: единство, непрерывность, гибкость и точность [1, с.32].

Принципы планирования – это основные правила (теоретические посылки), которые необходимо выполнять, чтобы в процессе планирования создать предпосылки для разработки наиболее оптимального плана.

Как элемент системы менеджмента планирование является относительно самостоятельной подсистемой, включающей совокупность специфических инструментов, правил, структурных органов, информации и процессов, направленных на подготовку и обеспечение выполнения планов. Без планирования деятельности предприятие не сможет слаженно работать и приносить прибыль.

На сегодня ученые создали целостную систему планирования, наиболее существенными из научных исследований являются труды В. Бабича, Д. Богини, В. Ефремова, А. Виханского, В. Гейца, И. Лукинова, Л. Мельника, В. Пономаренко, С. Попова, А. Тридед, С. Шершнева, Л. Шевчук, Р. Фатхутдинова, А. Яковлева и др.

Система планирования может быть рассмотрена по-разному. Когда элементами системы являются субъекты планирования (руководство и персонал, занимающийся созданием планов) и процессы обработки информации, то система планирования может быть охарактеризована как множественная совокупность субъектов планирования, ориентированная на цель или множественная совокупность процессов планирования, которые ориентированы на определенные задачи, между которыми существуют специфические взаимосвязи. Если в качестве элементов системы выступают результаты планирования, то есть информация, содержащаяся в планах, то систему планирования понимают, как множественную совокупность планов,

ориентированных на цели, между которыми существуют специфические взаимосвязи.

Указанные выше подходы не противоречат друг другу, поскольку планы составляют информационную базу любой системы планирования [7, с. 33].

Системный подход к управлению предприятием требует охвата планированием всех видов деятельности для обеспечения заданных результатов.

По мнению Грядунова Н.Г. И Пахлова А.В., система планирования – это совокупность структурных элементов, которые обеспечивают плановую деятельность и ее результаты в виде планов различных типов и плановых показателей [5, с. 5]. Но, по нашему мнению, это определение не в полной мере раскрывает суть этого понятия.

Княжеченко В. В. приводит следующее определение: система планирования – это целеориентированная взаимосвязанная совокупность процессов планирования, дополнена выполнением функций контроля [3, с. 23]. Это определение является более полным, поскольку включает в себя не только планирование как процесс, но и дополняет его элементами контроля.

Субъектами системы планирования являются процессы планирования и контроля, а результатами – информация, отраженная в планах и отчетах.

Системы планирования на предприятии должны состоять из планов, которые имеют комплексный характер. С помощью системы планирования руководство предприятия получает информацию, отражающую экономические процессы и взаимосвязи предприятия и рынка. Целостное представление об этих явлениях и процессах создается через системное представление их с помощью совокупности пересекающихся показателей планов. Поскольку различные разделы плана разрабатываются взаимосвязано, то система планов позволит сделать действительно содержательные выводы, если будет полной.

Для внедрения и успешной работы системы планирования в организации должны быть созданы все необходимые предпосылки организационного, информационного и кадрового характера. Так как целостное объединение

плановых заданий и субъектов планирования происходит в рамках организационной структуры, то основные границы плановой и организационной зоны должны совпадать. Система планирования требует надлежащего информационного обеспечения, а именно: хорошей прогнозно-аналитической базы с возможностью определения адекватных методических оценок, четкой и сформированной системы управленческого и финансового учета на предприятии/организации, продуманной системы по обработке и передаче электронной информации.

Кадровое обеспечение действенности системы заключается в способности руководства управлять предприятием, пользуясь системой планирования как сложным инструментом, требует глубоких знаний, умений и навыков. Адекватной должна быть и квалификация специалистов и менеджеров – субъектов планирования.

Система планирования должна быть жизнеспособной и гибкой в отношении внутренних и внешних условий рыночной системы, легко поддаваться изменениям вследствие влияния рыночных требований, нормативной информации, научных разработок, а также в случае возникновения новых проблем и целей.

Современные системы планирования не приспособлены к меняющимся условиям внешней среды и не обеспечивают своевременную реакцию на изменения рыночной среды и ситуаций, складывающихся в экономике.

Для исправления этой ситуации нужно исследовать способы усовершенствования систем планирования и соответствующим образом оптимизировать существующие системы планирования деятельности предприятий. Необходимо применить и разрабатывать новые концепции по внедрению систем планирования, которая должна базироваться на объективных данных и глубоком анализе внешней и внутренней среды.

## Список литературы:

1. Бухалков М.И. Планирование на предприятии: учебник для вузов / М.И. Бухалков. – [4-е изд, испр. и доп.]. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 416 с.
2. Звягинцев Ю.Е. Оперативне планування ритмічної роботи на промислових підприємствах. – К.: КНЕУ, 2001.
3. Планування діяльності підприємства: конспект лекцій / Укл. Княжеченко В.В. – Х.: ХНАМГ, 2007. – 150 с.
4. Планування діяльності підприємства: Конспект лекцій / Укладач О.Ю. Древаль. – Суми: Вид-во СумДУ, 2008. – 146 с.
5. Планування діяльності підприємства: Опорний конспект лекцій / Н.Г. Грядунова, О.В. Пахлова, І.В. Тісагдіо, А.В. Семенькова. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2009. – 56 с.
6. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. / за ред. Москалюка В.Є. – к.: КНЕУ, 2002. – 252 с.
7. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. – [2-е вид.]. – К.: Каравела, 2005. – 312 с.
8. Управление – это наука и искусство / [Файоль А., Эмерсон Г., Тейлор Ф., Форд Г.]. – М.: Республика, 1992. – 351 с.

## СЕКЦИЯ 4. ФИЛОСОФИЯ

### СМЕНА ЖИЗНЕННЫХ ЦЕННОСТЕЙ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

*Морев Алексей Владимирович*  
*студент, Пензенский государственный университет,*  
*РФ, г. Пенза*

*Мартынова Ольга Александровна*  
*научный руководитель,*  
*канд. филос. наук, доц., Пензенский государственный университет,*  
*РФ, г. Пенза*

Живя в XXI веке, мы являемся свидетелями формирования нового типа общества. Дэниел Белл определил его как «постиндустриальное общество», то есть, следующее за индустриальным. Элвин Тоффлер назвал это общество «информационным», так как основная ценность нового общества – информация и знания. Экономика стала ориентированной на высокие технологии: микро- и наноэлектронику, разработку и продажу интеллектуальных продуктов, готовых решений для жизни, систем для хранения и распространения информации. Смена главенствующей ценности полностью поменяла устройство общества и жизнь его членов. В связи с этим в обществе сформировались новые ценности.

В постиндустриальном обществе происходит виртуализация экономики. Образ вещи в рекламном послании становится важнее материального воплощения товара. Цена товара также определяется образом, а не реальной стоимостью вещи. По словам современного социолога Д.В. Иванова, потребитель платит не за материальный товар, а за решение своей проблемы, статус или имидж. «Физический объект рекламы перестает быть означаемым и становится "означающим" по отношению к рекламируемому образу. Поэтому собственно экономический процесс, то есть производство стоимости, покидает пашню, конструкторское бюро и сборочный конвейер и перемещается в офис

маркетолога и консультанта, в рекламное агентство и студию. Производится не вещь (шампунь, костюм, автомобиль), а образ (привлекательности, уверенности, стильности, уникальности, респектабельности)» [6]. Это, по словам исследователя, приводит к изменению структуры занятости и престижности профессий. Сельское хозяйство и промышленность (производство продукта) становятся дотационными отраслями экономики, снижается доля населения, занятого в данных сферах, повышается процент населения, занятого в сфере услуг и создании образа. Наиболее престижными становятся непромышленные сферы экономики, которые ранее считались второстепенными и даже необязательными.

Массовое производство и быстрое развитие технологий приводит к частым изменениям в ассортименте товаров и необходимости их быстрого сбыта, чему способствуют реклама и создание образа. Ж. Бодрийяр отмечает, что реклама в настоящее время «преследует цель не добавить, а лишить товары потребительской ценности, лишить их ценности времени, подчиняя ценности моды и ускоренного обновления» [3]. Вещи в современном обществе объявляются «устаревшими», «немодными» значительно раньше, чем физически «выходят из строя». Вещи, хотя и продолжают быть показателем статуса владельца, перестают быть объектом инвестиций. По этой причине в информационном обществе теряют актуальность такие ценности, как прочность, долговечность, надежность, уступая место актуальности, современности, новизне, доступности, удобству. Внимание к подобным характеристикам товара наиболее характерно для молодежи, поэтому молодость и открытость новому – еще одна важная ценность информационного общества.

Изменения в экономике привели к трансформации требований к подготовке кадров. «К началу 80-х годов XX века среди ученых укрепилась мысль, что именно знания и инновации в процессе их применения на практике выступают источником прибыли» [5; 176]. Информационная теория стоимости Д. Белла гласит: «Когда знание в своей систематической форме вовлекается в

практическую переработку ресурсов в виде изобретения или совершенствования, можно сказать, что именно знания, а не труд выступает источником собственности» [2]. В связи с этим, в развитых странах образование стало считаться фактором экономического роста. Наиболее динамично развиваются те страны, которые вкладывают деньги в науку. «Так, на 2011 г. в США расходы на науку составляли 2,7% ВВП страны, в Китае – 1,4%, в Японии – 3,3%» [8]. С одной стороны, это делает образование одной из основных ценностей постиндустриального общества и способствует его развитию. С другой стороны, подобное направление развития образования и науки приводит к тому, что образование практически утрачивает мировоззренческую функцию, что предсказывал Ж.-Ф. Лиотар в 1979 г.: «Результативность, повышая способность доказывать, повышает также способность быть правым: широко введенный в научное знание технический критерий оказывает влияние на критерий истинности. То же самое можно сказать и об отношении между справедливостью и результативностью: вероятность того, что определенный порядок будет считаться справедливым, повышается по мере того, как им выполняются определенные задачи <...>. Университеты и институты высшего образования подчиняются отныне требованию формирования компетенций, а не идеалов: столько-то врачей, столько-то преподавателей той или иной дисциплины, столько-то инженеров, столько-то администраторов и т.д.» [7]. Еще один фактор, влияющий на образование в постиндустриальном обществе – большое количество и быстрое обновление информации. Поэтому образование предполагает не только освоение знаний и навыков, но и способность быстро пополнять свои знания в соответствии с требованиями работодателей и общества. Кроме того, постоянно появляются новые области профессиональной деятельности, смена профессии в информационном обществе – довольно частое явление. Поэтому образование превращается в непрерывный процесс. Этому способствует и общедоступность информации, что приводит к «девальвации места» – независимости осведомленности человека от местонахождения и утрате учебными и научными



заведениями монополии на знание и его интерпретацию. «В этой связи З. Бауман говорил о кризисе университетского образования: знания теряют актуальность, прежде чем человек успевает их получить; поэтому современным потребностям более соответствуют краткосрочные практические курсы по месту будущей работы» [1; 165]. В условиях быстро меняющейся реальности постмодерна произошло обесценивание порядка, большую выгоду стали приносить краткосрочные, легко рвущиеся связи. Успех зависит от готовности человека «жить в мире хаоса», а одним из элементов хаоса является разнообразная, доступная и оперативная информация. Поэтому, полагает мыслитель, наряду с первичным (получение информации) и вторичным (способность выстроить систему знаний) необходимо «третичное» образование – способность быстро разрушить построенную систему.

Мобильность экономики, постоянное обновление всех сфер жизни приводит к явлению, которое З. Бауман назвал «реваншем кочевников». Человек постмодерна не стремится к оседлости и устойчивости, в выигрыше оказываются мобильные, открытые новшества, готовые к радикальным изменениям в жизни людей. Для информационного общества, по словам З. Баумана, характерен «приход новой, «краткосрочной» ментальности на смену «долгосрочной» ... Браки, заключаемые «до тех пор, пока не разлучит нас смерть», ныне стали редкостью: партнеры уже не предполагают долго составлять друг другу общество ... Лозунгом дня стала «гибкость», что применительно к рынку труда означает конец трудовой деятельности в известном и привычном для нас виде, переход к работе по краткосрочным, сиюминутным контрактам либо вообще без таковых, к работе без всяких оговоренных гарантий, но лишь до «очередного уведомления»» [1; 28]. Далеко не всегда смена деятельности и места жительства происходит по собственной воле человека. Глобализация экономики вкупе с развитием транспорта и интернета дает работодателю возможность переместить бизнес в регион с более выгодными условиями, поэтому он также не стремится связывать себя

обязательствами и заинтересовывать работников в долгосрочном сотрудничестве с ним.

В постиндустриальном обществе существенно изменились и отношения между людьми. Причиной этого является отказ от массового производства, а вслед за ним и от синхронизации и стандартизации жизни, внедрение новых технологий, позволяющих перенести часть экономической деятельности в дом. Основной сферой деятельности становится умственный труд, который предполагает не стандартный набор операций, а индивидуальную творческую активность. Поэтому у людей не остается ни необходимости, ни желания жить по единому образцу, индивидуализация людей и общества диктует многообразие форм жизни и общения. По словам Ж.-Ф. Лиотара, «бывшие полюса притяжения, созданные национальными государствами, партиями, профессиями, институтами и историческими традициями, теряют свою привлекательность. И не похоже, что они будут заменены, по крайней мере, в том масштабе, какой они сейчас имеют ... Каждый предоставлен сам себе» [7]. Также информационное общество характеризуется повышением миграции, социальной мобильности, развитием этнокультурных контактов разных уровней. Одновременно с этим процессом в обществе протекает прямо противоположный ему процесс регионализации – сохранения народами собственной идентичности. В таких условиях можно утверждать, что одной из основных ценностей информационного общества является толерантность.

Социолог М. Мацковский выделил несколько элементов толерантности. Это презумпция личности, презумпция прав человека, ориентация на терпимость, ценность согласия и безнасильственного разрешения конфликтов. Презумпция личности подразумевает оценку человека по его поступкам, а не ожиданиям, связанными с его полом, национальностью, религией или сексуальной ориентацией. Презумпция прав человека дает индивидам право проявлять свою принадлежность к определенной социальной группе при условии, если они не вредят обществу и не противоречат нормам морали. Толерантность сегодня вышла за рамки терпимости, под толерантностью

подразумевается умение принимать и уважать национальное многообразие мира, формы самовыражения и проявления человеческой индивидуальности [9].

В информационном обществе речь идет не только о межнациональной, но и политической, религиозной и множестве других форм толерантности. Многие явления, которые находились в тени из-за своей неприемлемости, переместились в центр внимания. Например, гомосексуализм, в XIX веке считавшийся психическим отклонением, в конце XX в. был принят за вариацию полового поведения. «Группа американских ученых во главе с профессором Э. Хукером сравнила психиатрические показатели гомосексуальных и гетеросексуальных мужчин, никогда не стоявших на учете у психиатра, и выяснила, что психические отклонения отсутствуют у обеих групп» [10]. Такой образец поведения становится новым для людей, придерживающихся традиционных взглядов, в некоторых случаях он способен вызвать негатив. «Так, в России 47% студентов 2–5 курсов высказывают резко негативное отношение к гомосексуализму» [11]. Однако в США в 35 штатах из 50 легализованы однополые браки. Также это касается Канады, Бразилии, Аргентины, ЮАР, Нидерландов, Швеции, Исландии, Норвегии, в большинстве из них гомосексуальным парам разрешено даже усыновлять детей.

В связи с новой экономикой и смещением культурных акцентов изменилось традиционное представление о семье. Разнообразие деятельности и гибкость образа жизни диктует разнообразие семейных отношений.

Э. Тоффлер описал новый тип семьи, как возможность для каждого найти максимально подходящего партнера и выбрать предпочитаемый образ жизни: «... возникает новая система семьи Третьей волны, основанная на разнообразии типов семьи и большей вариативности ролей человека. Это превращение семьи в немассовую открывает много новых возможностей. Цивилизация Третьей волны не будет заставлять каждого создавать единственно существующий тип семьи. Поэтому возникающая система семьи даст каждому из нас возможность найти собственную нишу, выбрать или определить стиль семьи или

траекторию, соответствующую его нуждам» [12]. Еще в 1970 г. философ выделял такие формы семьи, как незарегистрированный брак (неправильно называемый гражданским); бездетный брак; брак на расстоянии (в настоящее время называемый гостевым); временный брак; семья, состоящая из родителя и ребенка; семья из нескольких поколений и боковых ветвей родственников (напоминающая семью традиционного общества); коммуна; гомосексуальная семья; сознательно выбранное одиночество. Можно сказать, что его прогноз оправдался, все эти формы семьи существуют в настоящее время наряду с классической нуклеарной.

Последствием индивидуализации и децентрализации жизни стало возрастание внимания к индивидуальности, уважение к личному пространству, возможность для человека выбирать собственный жизненный путь. С другой стороны, приоритет личных интересов над групповыми привел к размыванию системы ценностей. Как отмечает современный писатель и журналист Д.Л. Быков, современный человек «отмел понятие нормы как тоталитарное ... Какую бы мерзость вы ни сделали, в Сети обязательно найдется пара фриков, которые ее поддержат; какую бы глупость вы ни ляпнули, всегда будут люди, разделяющие эту точку зрения; в конце концов, нет подлости, которая не получила бы оправдания. С одной стороны, это прелестно, поскольку в такой ситуации никого уже не затравишь; с другой – вы будете тщетно апеллировать к современникам, настаивая на очевидном» [4].

Таким образом, для информационного общества характерна противоречивость: улучшение качества продукции и рост внимания к параметрам, не связанным с качеством; непрерывное производство информации и быстрое ее обесценивание; глобализация экономики и культуры наряду с децентрализацией и индивидуализацией человеческой жизни. Для духовных ценностей также характерна двойственность: знания ценятся, но быстро теряют актуальность; профессионализм не дает гарантии дохода и статуса, если не подкреплен умением ориентироваться в быстро меняющемся мире; долг и обязательства сосуществуют с отсутствием длительной привязки к

месту и окружению; глобализация культуры происходит наряду с децентрализацией общественной жизни. Смена жизненных ценностей имеет как положительные, так и отрицательные последствия, поэтому трудно предсказать возможные варианты дальнейшего развития жизни и ценностей людей.

### Список литературы:

1. Бауман З. Индивидуализированное общество. – М.: Логос, 2002. – 390 с.
2. Белл Д. Социальные рамки информационного общества // Новая технократическая волна на Западе [под ред. П.С. Гуревича]. – М.: Прогресс, 1986 // URL: <http://nethistory.ru/biblio/1043172230.html> (дата обращения 19.01.2017).
3. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структура // URL: <http://lib.rus.ec/b/153916/read> (дата обращения 14.01.2017).
4. Быков Д.Л. Как изменились мужчины // URL: [http://www.cosmo.ru/sex-love/mens\\_mind/kak-izmenilis-muzhchiny/](http://www.cosmo.ru/sex-love/mens_mind/kak-izmenilis-muzhchiny/) (дата обращения 14.01.2017).
5. Жуликова О. В. Роль знаний и образования в информационном обществе // Вестник ТГУ. 2010. №10 С. 174–179.
6. Иванов Д.В. Виртуализация общества // URL: [http://lib.ru/POLITOLOG/ivanov\\_d\\_v.txt](http://lib.ru/POLITOLOG/ivanov_d_v.txt) (дата обращения 14.01.2017).
7. Лиотар Ж.Ф. Состояние постмодерна // URL: [http://www.gumer.info/bogoslov\\_Buks/Philos/liot/02.php](http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/Philos/liot/02.php) (дата обращения 14.01.2017).
8. Мировые расходы на НИОКР в 2011 году составят \$1,2 триллиона // URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=414734> (дата обращения 14.01.2017).
9. Подвойский Л.Я., Подвойская Н.Л. Культура толерантности как социально-политическая ценность современного общества // Ценности современного общества: философия, социология, политика, культура. Материалы научно-практической конференции. Астрахань, 2012 URL: [http://asu.edu.ru/images/File/ilil3/sbornik\(1\).pdf](http://asu.edu.ru/images/File/ilil3/sbornik(1).pdf) (дата обращения 14.01.2017).
- 10.Проворова Е.Н. Гомосексуализм в эпоху постмодерна. Смещение границ нормативности // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. 2008. №54 URL:[http://lib.herzen.spb.ru/media/magazines/contents/1/23\(54\)/provorova\\_23\\_54\\_182\\_184.pdf](http://lib.herzen.spb.ru/media/magazines/contents/1/23(54)/provorova_23_54_182_184.pdf) (дата обращения 19.01.2017).
- 11.Тарасова С.М., Отношение студентов к проблеме гомосексуализма // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2012. №2 URL: <http://journal.tltsu.ru/rus/index.php/VNSPP/article/view/3679/3674> (дата обращения 19.01.2017).
- 12.Тоффлер Э. Третья волна // URL:[http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Culture/Toffler/\\_Index.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Culture/Toffler/_Index.php) (дата обращения 14.01.2017).

## СОЦИАЛЬНЫЙ ИДЕАЛ К. МАРКСА

**Назаров Иван Дмитриевич**

*студент Пензенского государственного университета, РФ, факультета ВТ,  
РФ, г. Пенза*

**Назарова Наталья Вадимовна**

*студент Пензенского государственного университета, РФ, факультета ВТ,  
РФ, г. Пенза*

**Исаева Оксана Сергеевна**

*научный руководитель, канд. филос. наук кафедры «Философии»,  
старший преподаватель Пензенского государственного университета,  
РФ, г. Пенза*

В последние десятилетия в современном мире все меньше находится последователей идей коммунизма. Мысль, что коммунизм победит кажется все более утопичной. И это не случайно: развал СССР, отсутствие мощного лидера, способного повлиять на умы миллионов, неспособность стран социалистического лагеря (в особенности СССР и КНР) достичь высокой цели – все эти факторы разочаровали многих сторонников данной идеологии. И все-таки изучение коммунизма, системы взглядов его идеологов не может быть безынтересно для историков и последователей учения Карла Маркса.

Я выбрал данную тему для исследования, так как разделяю многие положения, сформулированные Карлом Марксом (как, впрочем, и другими идеологами коммунизма), а также потому, что с ней связан не такой уж и маленький и славный период в истории моей Родины. Кроме того, это одна из интереснейших личностей 19-го века, имеющая противоречивую репутацию.

Многие историки признают Карла Маркса самым знаменитым и влиятельным мыслителем XIX века. Его труды касаются экономики, политики, социологии (хотя он сам данного термина и не употреблял, что, впрочем, не удивительно, так как к этому времени термин «социология» не получил ещё должного распространения). Важность идей Карла Маркса и степень их влияния на разумы людей, на историю Европы нельзя недооценивать, а гениальность этой личности признавали даже его противники. Благодаря

последовательному применению диалектико-материалистической теории и метода к анализу общественной жизни ему не только удалось представить прошлую историю человечества как ряд последовательных и закономерных восхождений по лестнице, ведущей в будущее, но и, мысленно забегая вперед, увидеть контуры самого будущего – коммунистического общества и (главное!) пути и средства его достижения.

С этого момента социалистический (а следовательно, и социальный) идеал стал не просто мечтой, желанием, моральным требованием справедливого будущего, а научно обоснованным убеждением неизбежности его утверждения в практике социальной жизни.

Проблемой для изучения идей Маркса может стать отсутствие систематизации, незаконченность ряда работ, а также издание их спустя десятилетия после смерти мыслителя. Это достаточно сильно повлияло на восприятие его трудов. Появилось множество интерпретаций учения Маркса, некоторые даже рассматривают его как своего рода религию. Последнее видится абсолютно неверным, так как сам же Маркс называл религию опиумом народа, призванным продвигать интересы сильных мира сего и угнетать человеческую личность (в статье «К критике Гегелевской философии права»). Антирелигиозная направленность его трудов широко известна (хотя его дед и был раввином). Маркс для многих людей того времени (а для некоторых и сейчас) личность сакральная. Для кого-то он посланец дьявола, пришедший разрушить их привычный образ жизни и свергнуть их с социального трона, а для кого-то словно мессия, пришедший, чтобы спасти их от угнетения.

Огромное влияние на формирование взглядов Маркса оказали Гегель и Фейербах, хотя в обоих он разочаровался и вынес из их трудов самое важное для себя при создании собственного учения. Влияние этих философов прослеживается не только в мелочах, но и в основных столпах.

В своих взглядах на идеал Маркс расходится с представлениями Канта (последний рассматривал идеал как нечто недостижимое, как горизонт). По Марксу, идеал – нечто более материальное.

«Идеал-действительность» выводится за рамки чисто субъективных психологических переживаний отдельного индивида и становится проблемой диалектики общественного прогресса, как реальное противоречие и один из движущих стимулов истории человечества.

Свое учение о коммунизме Карл Маркс разрабатывал, руководствуясь анализом объективных противоречий современного ему общественного уклада – крупного капиталистического производства; таким образом, в основе его теории не отвлеченные представления об идеальном мироустройстве – социализме, а единственно возможный научный подход к формированию представлений об обществе, которое еще только должно было появиться в атмосфере социальных революций XX века.

Идеал и его реальное воплощение в действительность. В сознании некоторых они могут выступать, а нередко и выступают как что-то тождественное, во всяком случае, тесно связанное, неотделимое друг от друга. В действительности между ними всегда стоит нечто «разделяющее», «разводящее» их в социальном пространстве и времени – сам процесс претворения идеала в жизнь, длительная, наполненная не только праздниками, но и суровыми буднями революционная борьба и революционное созидание.

Во всех трудах Карл Маркс предстает как материалист, особенно ярко это выражено в 11-м тезисе о Фейербахе: «Философы лишь различным образом *объясняли* мир, но дело заключается в том, чтобы *изменить* его» [4, с.4]. Подобная направленность трудов К. Маркса вполне закономерна: чтобы объективно объяснить необходимость коммунизма, в особенности рабочему классу (самый многочисленный и самый угнетенный на тот момент класс, готовый принимать только конкретные методы и приемы борьбы, способные привести к улучшению их положения). Именно поэтому большая часть философских учений, существовавших с древних времен, сводилась к пустому словословию. Например, Сократ, древнегреческий софист, хоть и не был богатым человеком, вел паразитический образ жизни (будучи религиозным деятелем, мог участвовать в любом пире, следовательно, вопрос хлеба



насущенного перед ним никогда не стоял). Или знаменитый аскет Диоген, живший в глиняном пифосе, несмотря на весь аскетизм, ел чечевичную похлебку из выеденной краюхи хлеба, чтобы отказаться еще и от миски, что уж никак не характеризует его как человека нуждающегося; а тот факт, что ему не приходилось работать, давал ему время на размышления, которого не было ни у крестьянина, ни у рабочего. Поэтому домарксистская философия – это, в основном, удел богатых.

Процесс утверждения социалистического идеала в практике социальной жизни представляет собой, во-первых, преодоление в течение определенного периода остатков и пережитков старого строя в общественном бытии и сознании людей; во-вторых, постепенное разрешение качественно нового вида противоречия между социалистическим идеалом и сознательно преобразуемой действительностью, противоречия, рожденного уже самим начавшимся процессом его реализации, диалектикой развития нового строя.

Учение Маркса видится средством борьбы с господствующим классом. С тем самым классом, который стремится удержать свою власть всеми доступными способами, в том числе посредством пропаганды (она позволяет собственные интересы выдать за общественные). Чтобы противостоять подобной ситуации, отстоявшейся уже веками, Маркс создаёт кардинально новую схему.

Развивая мысль о социальном идеале, Маркс заявляет о реальных изменениях. Социальный идеал, по Марксу, есть прообраз будущего в настоящем. Воплощение социального идеала исторически обосновано, возможно и необходимо. Являясь образом совершенного будущего, снимая противоречия настоящего, социальный идеал определяет поведение человека, группы, класса или всего общества.

Представление Маркса о социальном идеале наиболее ярко раскрывается в 10-м тезисе о Фейербахе: «Точка зрения старого материализма есть *«гражданское»* общество; точка зрения нового материализма есть *человеческое* общество, или обобществившееся человечество» [4, с.4]. В этом труде Маркс

предстаёт как гуманист, что, в общем-то, и верно, с той поправкой, что под гуманизмом он понимал несколько другие вещи, чем традиционно принято понимать.

Это отличие сводилось к пониманию Марксом сущности человеческой личности и методов её освобождения: «Человек – это мир человека, государство, общество». Таким образом, каждый человек является не элементарной мельчайшей частицей, атомом, а своего рода обществом в миниатюре.

Следовательно, по Марксу, человек не есть «абстракт, присущий отдельному индивиду. В своей действительности она есть совокупность всех общественных отношений» [4, с.3]. Поэтому при создании нового общества необходимо исходить из того, как организован этот микромир.

Карл Маркс, в отличие от Фейербаха, говорит о практическом гуманизме и отождествляет его с коммунизмом.

Итак, руководствуясь устремлениями самого многочисленного класса, Карл Маркс избирает основным средством достижения социального идеала пролетарскую революцию, призванную разрушить такое устройство, для которого были характерны общественные институты, унижающие человеческое достоинство, мешающие свободному развитию личности. На смену ему должно прийти мироустройство, получившее название коммунизма.

### **Список литературы:**

1. Капитал (I том) К. Маркс, Ф. Энгельс Соч. 2-ое изд. Т. 23. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1960. – 1200 с.
2. Капитал (III том) К. Маркс, Ф. Энгельс Соч. 2-ое изд. Т. 25. Ч. 1. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1961. – 1200 с.
3. К критике политической экономии Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-ое изд. Т. 13. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1959. – 183 с.
4. Маркс К., Ф. Энгельс, Сочинения, издание 2-е, Т. 3, – М.: Издательство политической литературы, 1955. – 650 с.
5. Нищета философии Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-ое изд. Т. 4. М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 149 с.

## СЕКЦИЯ 5. ЭКОНОМИКА

### АНАЛИЗ РИСКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

*Абдуллаева Сабина*

*студент, Санкт-Петербургский Государственный Университет,  
РФ, г. Санкт-Петербург*

*Мотовилов Олег Владимирович*

*научный руководитель  
д-р экон. наук, проф., Санкт-Петербургский Государственный Университет,  
РФ, г. Санкт-Петербург*

В данной статье рассмотрен один из методов оценки рисков инновационных проектов, модель САРМ. Описана важность оценки рисков при управлении проектом, даны основные определения. Дана классификация рисков инвестиционных проектов, описана два основных типа инвестиционных проектов, а также сформированная классификация рисков инновационных проектов.

Необходимым условием позитивного развития национальной экономики сегодня являются максимально быстро реализуемые эффективные инновационные проекты. Реализация научного потенциала экономической системы способствует коммерциализация разработок, вывод технологий на рынок. Экономический эффект инвестиций в инновации в среднем превышает инвестиции в любой другой сфере. Именно поэтому осуществление инновационных проектов все больше становится привлекательной сферой деятельности для предпринимателей, которые имеют возможность получить конкурентные преимущества, реализованные в дополнительной прибыли. Инновационный проект представляет собой «систему взаимоувязанных целей и программ их достижения, представляющих собой комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, организационных, финансовых, коммерческих и других мероприятий, соответствующим

образом организованных (увязанных по ресурсам, срокам и исполнителям), оформленных комплектом проектной документации и обеспечивающих эффективное решение конкретной научно-технической задачи (проблемы), выраженной в количественных показателях и приводящей к инновации» [1].

На правовом уровне термин инновационный проект раскрывается в законе 127-ФЗ, как «комплекс направленных на достижение экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций, в том числе по коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов» [5, ст.2]. В этом же законе инновации определяются как введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях (аналогичное определение ранее было введено «Рекомендациями по сбору и анализу данных по инновациям» («Руководство Осло» [4, с. 31])).

В процессе реализации инновационных проектов возникает ряд задач, выполнение которых влияет на успешное осуществление проекта. К таковым относятся прежде всего: экономический эффект и риск проекта, приемлемость уровня риска для инвестора. Глубокое понимание видов риска и методов его оценки необходимы для преодоления чувства осторожности инвестора или для предотвращения его безразличного отношения к вероятным угрозам. Очевидно, что для эффективного управления риском его в первую очередь необходимо качественно и количественно измерить. Управление совокупным риском инновационного проекта – это комплекс мероприятий, направленных на идентификацию, оценку и снижение рисков конкретного проекта в конкретный промежуток времени. В таблице 1 представлены основная классификация рисков, с которыми сталкиваются при осуществлении своей деятельности инновационные предприятия.

*Таблица 1.*

### **Основная классификация рисков инвестиционных проектов**

Классификация по месту появления рисков
Классификация по типу объекта
Классификация по причине
Классификация по типичности отрицательных последствий
Классификация по специфике исходов
Классификация по степени зависимости ущерба от исходного события
Классификация по степени распространённости данного риска
Классификация по размеру (тяжести ущерба)

Подробная классификация позволяет выявить природу отдельных видов рисков и возможность воздействия на них. Классификация рисков по месту их появления является наиболее общей. Эта классификация подразумевает деление рисков на систематические и несистематические. Систематические или внешние риски определяются экзогенными факторами и не подвергаются влиянию со стороны менеджмента. В свою очередь несистематические или внутренние непосредственно связаны с организацией работы конкретного проекта или деятельностью изучаемого лица. Именно на эти риски направлено влияние со стороны менеджмента фирмы [2 с.134].

Классификация рисков инновационных проектов в разной литературе варьируется. Проанализировав литературу отечественных и зарубежных исследователей, мы обобщили риски инновационных проектов в группу.

*Таблица 2.*

### **Классификация рисков инновационных проектов**

Риски ошибочного выбора инновационного проекта.
Риски необеспечения инновационного проекта достаточным уровнем финансирования
Маркетинговые риски
Риски усиления конкуренции
Риски, связанные с обеспечением прав собственности на инновационный проект

Весь комплекс мероприятий, направленных на оценку и минимизацию рисков конкретного проекта является сутью управления рисками этого проекта. В современной мировой инвестиционной практике используется большое множество способов анализа и хеджирования рисков инновационных и в целом

всех инвестиционных проектов. На сегодняшний день обобщенно выделяют два способа управления рисками: финансовый и нефинансовый. Финансовый подход к управлению рисками подразумевает контроль непосредственно планируемых денежных резервов, в то время как нефинансовый подход подразумевает меры, не связанные с прямыми расходами. Однако такая классификация противоречит тому факту, что при комплексе мероприятий, направленных на технологическую или организационную оптимизацию, фирма несет затраты.

Для эффективного управления проектом необходимо грамотно построить будущие денежные потоки и найти обоснованный NPV. Одним из важных пунктов при расчете NPV является максимально корректно рассчитанная ставка доходности. Оценка уровня риска и обоснование соответствующей ставки доходности играют важную роль для инвестора, финансирующего проект, и одновременно служат информационным сигналом для менеджеров реализующего проект предприятия по принятию решений о направлениях снижения рисков. Выбор оптимальной ставки дисконта играет важную роль при оценке проекта, т.к. величина ставки включает в себя риски, которые несет с собой реализация проекта. Один из методов расчета ставки был предложен У. Шарпом в 1964 году. Этот метод, который представляет собой модель оценки капитальных активов (модель CAPM) [6 с. 279] рассчитан на то, чтобы отразить при оценке бизнеса и определении премии за его риски систематические риски бизнеса.

Согласно методу ставка дисконта  $i$  рассчитывается по следующей формуле:

$$i = R + \beta(R_m - R) \quad (1)$$

$R$  – номинальная безрисковая ставка, которая берется на уровне средней ожидаемой доходности государственных облигаций со сроком до погашения;

$R_m$  – среднерыночная доходность с рубля инвестиций на фондовом рынке;

$(R_m - R)$  – «рыночная премия за риск» – величина, которая показывает, насколько в среднем получают в настоящее время больше с рубля,

инвестированного в любой (среднерискованный) бизнес по сравнению с вложениями в безрисковые государственные ценные бумаги;

$\beta$  – «бета» коэффициент, соразмеряющий риск вложения средств в некоторый рассматриваемый инвестиционный актив со средним инвестиционным риском капиталовложений на рынке [8 с. 18]. Однако, данная модель расчета ставки дисконта была создана и ориентирована на американский фондовый рынок. Так, американский экономист Асват Дамодаран предложил ввести некоторые корректировки и модифицировать модель, добавив в качестве еще одного показателя спред [7 с. 37]. Спредом является разница в доходности государственных облигаций в долларовом эквиваленте в стране инвестирования и такой же доходностью государственных облигаций США. Таким образом, в модель включен страновой риск и модифицированная модель CAPM выглядит следующим образом:

$$i = [R_{USA} + \beta_{FI}(R_{NASDAQ} - R_{USA}) + (R_{RUS\$} - R_{USA}) \frac{R_{RUS\text{руб}}}{R_{RUS\$}}] \quad (2)$$

$R_{RUS\$}$  и  $R_{RUS\text{руб}}$  – национальная безрисковая ставка с доходностью на уровне государственных ценных бумаг с соответствующей датой погашения, номинированная в долларах и рублях соответственно;

$R_{USA}$  – национальная безрисковая ставка США с доходностью на уровне государственных ценных бумаг США с соответствующей датой погашения;

$R_{NASDAQ}$  – среднерыночная доходность фондового рынка США;

$\beta_{FI}$  – мера относительного систематического риска отрасли проекта по данным общемировых открытых фондовых рынках [3 с. 155].

Рассмотренная модель является одним из немногих методов оценки рисков венчурных проектов, поскольку может быть адекватно и объективно скорректирована на уникальность рисков конкретного проекта. Как известно, к венчурным проектам относятся инновационные проекты, которые финансируются из собственных средств инвестора в уставной капитал компании, а не за счет займов.

## Список литературы:

1. Барютин Л.С., Валдайцев С.В., Васильев С.В. Основы инновационного менеджмента: теория и практика: учебник/ – М.: Экономика 2004. – 518 с.
2. Мальцева С.В. Инновационный менеджмент: учебник для академического бакалавриата / под ред. С.В. Мальцевой. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 527 с.
3. Поляков Н.А., Мотовилов О.В., Лукашов Н.В. Управление инновационными проектами: учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 330 с.
4. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание. – М., 2010. – 107 с.
5. Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 № 127-ФЗ, Ст. 2.
6. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж. Инвестиции: Учебник. – М.: Инфра-М, 2001. – 1028 с.
7. Damodaran A. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset, second edition, pub.: John Wiley and Sons, 2012. – P. 1359.
8. Kent H. Baker, G. Filbec. Investment risk management. Press: Oxford University Press, 2015, – P. 709.



## **ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СВЯЗЕЙ МЕЖДУ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛЬЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЕЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ДЛЯ ИСКЛЮЧЕНИЯ ДИСФУНКЦИЙ**

*Андрянова Наталья Евгеньевна*

*студент, Новосибирский государственный университет  
экономики и управления,  
РФ, г. Новосибирск*

*Лапинова Людмила Николаевна*

*научный руководитель, канд. техн. наук, доц., Новосибирский государственный  
университет экономики и управления,  
РФ, г. Новосибирск*

Организационная структура является скелетом организации. Она должна способствовать тому, чтобы организация наиболее эффективно достигала поставленных перед собой целей.

В этом выявляется неразрывная взаимосвязь структуры организации с ее функциями. Причем, один из принципов построения структуры управления утверждает, что сама система вторична по отношению к функциям организации. Организационная структура – это инструмент достижения целей организации, а значит, именно она подстраивается под те функции, которые организация должна выполнять. Можно сказать, что функции управления являются содержанием, а организационная структура управления – формой, которая это содержание выражает.

Большую роль в этом процессе играет правильное определение целей и функций предприятия, уже с учетом возможностей внешней и внутренней среды. Если организация ставит перед собой пропорциональные ее возможностям цели, вероятность конфликта между их реализацией и ресурсами организации намного ниже.

Следовательно, функции организации должны быть определены и четко сформулированы. Одним из инструментов представления функций организации является функциональная модель управления. Это модель на каждом из своих уровней все мельче и подробнее разбивает функциональные области работы организации. Совместное рассмотрение этой модели с деревом целей

организации позволяет грамотно сформулировать и наглядно представить тот путь развития, по которому данная организация должна двигаться.

Проблема соотнесения функциональной структуры и организационной структуры управления является актуальной для любой организации, которая хочет логически правильно организовать свою деятельность.

Вопрос построения организационных структур поднимался уже во многих трудах, в настоящее время все так же наращивается теоретическая часть и расширяется методология.

На практике соотнесение функциональной структуры управления и организационной структуры позволяют оптимизировать все ресурсы на достижение поставленных целей предприятия путем устранения дисфункций в организационной структуре управления.

Четко увидеть отклонения между организационной структурой и функциональными задачами помогает, в буквальном смысле, зрительное наложение друг на друга схем этих структур и определение несоответствий в их строениях между собой. Для каждой подсистемы организации в функциональной модели должны найтись конкретные задачи, в то же время, для решения любой из задач функциональной системы в организации должны быть созданы соответствующие подразделения. Наличие лишних структур, или, наоборот, отсутствие структуры, необходимой для решения поставленной задачи, свидетельствует о наличии дисфункций в рассматриваемой системе.

Главной особенностью рассматриваемого метода можно отметить его логичность и последовательность. Ведь прежде чем организовывать работу, нужно понять, для чего эта работа делается.

Рассмотрим, как соотносятся между собой функциональная модель системы управления с ее организационной структурой на конкретном примере. Для рассмотрения выбрана ЗАО «Птицефабрика «Каргатская», расположенная в Каргатском районе Новосибирской области.

В целях анализа существующей в организации структуры управления для птицефабрики было составлено дерево целей, а так же функциональная модель

системы, описывающая функции, выполнение которых необходимо для оптимальной работы организации.

Для выявления дисфункций в организационной системе управления определим основные функции, которые должны реализовываться на предприятии. Так же определим, какие конкретные подразделения предприятия должны реализовывать представленные функции. Полученные результаты необходимо сравнить с фактическим состоянием организационной структуры управления ЗАО Птицефабрика «Каргатская».

Результаты проведенного анализа представлены в таблице.

**Таблица 1.**

**Функции управления ЗАО Птицефабрика «Каргатская» и структуры их реализующие**

<b>Функциональные подсистемы</b>	<b>Подразделения, необходимые для осуществления функций</b>	<b>Подразделения, существующие на предприятии</b>
Планово – предупредительные ремонты	Строительная служба, механические мастерские, инженер	Главный инженер предприятия и зоотехник разрабатывают план предупредительного ремонта, который осуществляется механическими мастерскими под руководством главного инженера.
Снабжение производства	Служба закупки основных производственных фондов, начальник производства	Заказы на техническое оборудование оформляет заместитель директора по коммерческим вопросам, однако решение о закупки оборудования и о марке оборудования принимается зоотехником по согласованию с директором предприятия и заместителем по экономической безопасности
Планирование производства	Директор предприятия, начальник производства, плановая группа.	Планирование производства осуществляется зоотехником по согласованию с директором и при участии бухгалтера по учету производства, специалиста по экономической безопасности, экономиста по труду, заработной плате и анализу производственной деятельности
Организация производства	Руководитель производственной и его подчиненные – бригадиры цехов.	Организация производства осуществляется бригадирами и начальниками производственных цехов, а также зоотехником
Диспетчеризация производства	Осуществляется линейным руководством	Не централизованно, осуществляется зоотехником, инженером, бухгалтерией и экономистом.

Организация взаимодействия с холдингом, в который входит фирма	Осуществляется высшим руководством фирмы.	Отношения с холдингом на птицефабрике налажены через директора предприятия, который представляет его интересы.
Интеграция служб холдинга со службами предприятия	Осуществляется руководством холдинга.	Руководство холдинга обеспечивает централизацию некоторых функций. Маркетинг, частично контроль качества, сбыт продукции, организацию логистики, юридическое обеспечение реализуется в головной компании холдинга, а не на самом предприятии
Организация по взаимодействию с общественностью	Директор предприятия, либо специалист по связям с общественностью.	Поскольку, отдел маркетинга находится в головном офисе, обязанности по связям с общественностью четко не определены и их осуществляют различные сотрудники предприятия

Также перечислим основные цели предприятия:

1. Увеличение объемов выпуска продукции, пропорциональное расширение предприятия.
2. Освоение новых рынков сбыта.
3. Преодоление кадрового дефицита на предприятии.

На основе анализа можно установить, что предприятие располагает достаточными преимуществами для успешной работы и преодоления внешних угроз. При помощи благоприятных факторов внешней среды, оно имеет возможность роста и увеличения своего производства, что может привести к получению дополнительной прибыли. Это будет являться для предприятия очень важным, поскольку именно из-за недостатка финансирования образуются его остальные слабые стороны.

Так же главной особенностью предприятия является его нахождение в составе холдинга «Октябрьский». Это оказывает сильное влияние на выводы, сделанные в процессе анализа организационной структуры предприятия.

Так же для более точного анализа необходимо знать все процессы, происходящие на предприятии изнутри.

Для выявления дисфункций необходим более качественный анализ с учетом разнообразных критериев. Нужно учитывать соотношение

управленческого персонала и подчиненных, загруженность работников, их специализацию.

Так на предприятии были выявлены серьезные проблемы с кадрами, которые в будущем могут негативно повлиять на работу предприятия. Нацеленность птицефабрики на расширение производства потребует так же и расширение штата. То есть, наряду с другими задачами, стоят задачи в области персонала. Однако службы по управлению персоналом на птицефабрике нет. А ведь проблема обостряется еще и тем, что предприятие из-за своего местонахождения в сельской местности и низкого уровня оплаты труда, не является привлекательным для специалистов.

Однако на предприятии не существует отдела по управлению персоналом, который должен решать эти вопросы. На птицефабрике есть должность инспектора по кадрам, специалиста по охране труда. Они подчинены непосредственно директору предприятия. Рационально будет на основе этих должностей создать отдел кадров, включив в него еще руководителя отдела и специалиста по маркетингу персонала и развитию профессиональной карьеры.

Создание отдела по управлению персоналом поможет скоординировать деятельность существующих должностей, получить исполнителей к задачам, которые ранее не решались. Так же снижается нагрузка с директора предприятия, так как между работниками отдела и руководителем стоит руководитель отдела по управлению персоналом.

Так же наличие отдела по управлению персоналом в составе четырех работников и руководителя является рациональным для производственного предприятия с количеством среднесписочного персонала в 163 человек. Это не противоречит принятым нормам расчета численности персонала на одного работника службы управления персоналом.

Выявлена и обратная ситуация. На птицефабрике не существует структуры маркетинга, однако, все задачи в области маркетинга взяло на себя руководство холдинга и успешно их решает. Можно утверждать, что при таких условиях, именно создание службы маркетинга на птицефабрике стало бы дисфункцией,

поскольку в такой службе нет необходимости, так как, в отличие от задач в области персонала, они успешно решаются руководством холдинга.

В функциональной модели не выделен блок снабжения, так как он включен в блок производства. Как такого отдела снабжения на предприятии не существует, и им занимается коммерческий отдел. Причем, большое значение при закупке ресурсов или производственной техники имеют мнения старших специалистов – агронома, зоотехника, инженера. Обязанность оформления заказов на закупки возложена или на заместителя директора по коммерческим вопросам, или на самого директора. Рациональным представляется создать в коммерческой службе должность специалиста по закупкам, который будет работать с поставщиками ресурсов, освободив от этих обязанностей директора и его заместителя. Создание целого отдела не требуется, поскольку многие закупки специализированны и нет возможности исключить участие главных специалистов из процесса выбора поставщика, поскольку они обладают специализированными навыками.

Практический анализ помог оценить метод выявления дисфункций организационной структуры управления посредством сравнения этой структуры с задачами и целями предприятия. Основой этого метода является наложение друг на друга и сравнение организационной структуры и целей предприятия. Любое значительное несоответствие является дисфункцией, которую нужно устранить. При определении способа устранения дисфункции необходимо ориентироваться на цели, реализация которых в организации затруднена. Нахождение оптимальных путей достижения этих целей можно считать устранением дисфункции в системе управления.

## **ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Ахматова Малика-Софи Сафидиевна*  
*студент, Московский авиационный институт*  
*(национальный исследовательский университет),*  
*РФ, г. Москва*

*Ахматова Дженнет-Мари Сафидиевна*  
*студент, Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,*  
*РФ, г. Москва*

*Буланцева Любовь Васильевна*  
*научный руководитель, ст. преп., Московский авиационный институт*  
*(национальный исследовательский университет),*  
*РФ, г. Москва*

Сегодня перед предприятиями авиационной промышленности Российской Федерации стоит сложная задача – разработка и производство новой конкурентоспособной авиационной техники с использованием российских материалов и комплектующих для обеспечения возможности возвращения России в тройку лидеров мирового рынка производителей авиационной техники. Однако надо уметь не только создавать, но и продвигать продукцию на рынок, а это невозможно без использования стратегии маркетинговых коммуникаций. К сожалению, отечественные авиационные предприятия ее не имеют.

*Неумелое ведение информационных войн, отсутствие налаженных механизмов донесения информации до потребителей мешают продукции отечественных авиационных предприятий побеждать в конкурентной борьбе и завоевывать новые рынки. Для решения данных проблем необходимо опираться на интегрированный подход к использованию маркетинговых коммуникаций – прямой традиционной рекламы и нетрадиционной, к которой относят PR; торговые выставки; прямые продажи; стимулирование сбыта и др.*

Концепция интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМС, ИМК) успешно применяется в различных европейских странах и в США с конца

прошлого века. Зарубежные специалисты укрепились во мнении, что традиционная и нетрадиционная реклама без комплексного подхода не приносит желаемых результатов и только при интеграции их технологий и инструментов можно рассчитывать на успех при позиционировании продукции на рынке.

Сам термин «маркетинговые коммуникации» подразумевает комплекс содержания, носителей и способов передачи маркетинговой информации, позволяющей осуществлять информационные связи, контакты с помощью интегрированных маркетинговых коммуникаций или отдельных элементов их составляющих [1, с. 14].

ИМК являются не сложением самостоятельных традиционных составляющих, а единой многоканальной синхронизированной коммуникацией, где, объединившись в единой стратегии продвижения, они обеспечивают синергический эффект воздействия на сознание покупателя (потребителя), когда вся информация сливается в единый информационный массив, необходимый ему для принятия решения о покупке. Таким образом, *интегрированные маркетинговые коммуникации* – это комплексный, системный подход к использованию маркетинговых коммуникаций, синтезирующий различные инструменты, технологии и принципы управления коммуникативными процессами и на этой основе позволяющий обеспечить лояльность потребителей, укрепить позиции на рынке, извлечь максимальную экономическую и социальную выгоду хозяйствующему субъекту из имеющихся у него ресурсов.

Эффективность применения ИМК в сфере российской авиационной промышленности можно рассмотреть и на практике. Одной из первых инноваций стало создание мультимедийного интерактивного выставочного комплекса (ИБК), который был представлен на выставке DEFEXPO в Дели, а также использован на EUROSATORY во Франции [1, с. 56].

Данное нововведение позволило сократить издержки на перевозку натуральных образцов боевой техники. Ранее стенды российских производителей



особым успехом не пользовались и проигрывали иностранным конкурентам, которые всегда удивляли публику и привлекали общественное внимание. В результате участие российских предприятий являлось нерентабельным, заказов было мало, а уважаемые зарубежные издания, такие как британское Jane's Defence, допускали грубые ошибки в описании технических характеристик российской авиационной продукции из-за того, что статьи не прошли корректуру производителя продукции, так как национальный маркетинговый отдел данным аспектом не занимался.

Как следствие, учитывая данные обстоятельства и осознавая существующий уровень конкуренции на рынке мировой авиационной промышленности, отечественным предприятиям необходимо развивать пути совершенствования маркетинговой политики посредством применения ИМК.

Однако, в настоящее время Россия не справляется на должном уровне ни с одним аспектом рекламной деятельности в области вооружения и военной техники. Отечественные предприятия продолжают разрабатывать и выпускать бронетехнику с хорошим соотношением стоимость – эффективность, но на этом поле появились новые игроки в лице Китая, Украины, Индии, Польши. Производя менее качественные аналоги российской техники, наши конкуренты тратят гораздо больше усилий на рекламную и переговорную деятельность, чем мы. При этом конкуренты не стесняются объявлять российское вооружение низкокачественным. В результате, из-за отсутствия налаженных механизмов донесения информации до потребителей в лице заинтересованных министерств и ведомств других стран, Россия зачастую упускает новые рынки сбыта и сдает позиции в традиционных регионах. И это не значит, что мы производим технику хуже, это значит, что мы очень быстро проигрываем информационную войну, причем не только в мире, но и в России. Так же неуверенно и часто незаметно выглядим мы и на мировых показательных выступлениях – выставках [2].

Таким образом, для достижения эффективного воздействия на потребителя необходимо оптимально скоординировать все инструменты ИМК (ИМС) в

рамках единой стратегии, когда ни один из них не противоречит другим, а оказывает более сильное воздействие на аудиторию в сочетании с другими. В связи с этим стратегия ИМК предполагает формирование оптимальной коммуникационной смеси, то есть выбор наиболее эффективных структурных элементов, а также их инструментов и технологий [1, с. 58].

К основным факторам, определяющим оптимальную структуру коммуникационной смеси, можно отнести:

1. специфика деятельности предприятия и маркетинговые цели компании;
2. тип товара и этап его жизненного цикла;
3. состояние рынка и действия основных конкурентов;
4. характеристики целевой аудитории;
5. коммуникационные особенности конкретных маркетинговых коммуникаций;
6. финансовые возможности компании.

С учетом специфики деятельности предприятий, производящих авиационную технику, активности конкурентов и возможности использования только части составляющих маркетинговых коммуникаций, из-за особенности продукции, предлагается следующая типовая комбинация коммуникационной смеси:

1. прямые продажи (презентация продукции на переговорах с использованием новых информационных технологий; буклеты, макеты и др.);
2. международные торговые выставки (креативное представление продукции экспонента с использованием информационно-коммуникационных технологий – оригинальные спецэффекты; достопримечательности – реальные модели с показом в действии, демонстрационные полеты; участие в выставочных мероприятиях – конференциях, пресс-конференциях, круглых столах, встречах с журналистами; рекламные материалы; переговоры и др.)
3. PR (фото-, видео- и аудиоматериалы, статьи для СМИ, специально организованные мероприятия для представителей различных целевых групп; спонсорство и благотворительность; информационные материалы для

финансовых экспертов и акционеров, для лоббирования интересов предприятий отрасли в органах государственной власти; сайт компании).

Такой состав коммуникационной смеси и креативный подход к использованию инструментов и технологий ее составляющих, создадут мотивацию к приобретению российской авиационной техники различными странами и обеспечат лояльность потребителей на длительную перспективу. Российское конструкторское искусство должно дополниться искусством PR, а инструменты и PR – технологии конкурентов должны изучаться также тщательно, как и военная мощь противника.

Таким образом, применение ИМК позволяет достичь эффекта синергии за счет согласованного использования всех средств маркетинговых коммуникаций и, как следствие, экономической эффективности в виде возврата вложенных инвестиций.

#### **Список литературы:**

1. Буланцева Л.В. Организация рекламы и связи с общественностью. Современные подходы для предприятия авиационной промышленности. – М.: Издательство «Доброе слово», 2015 – 288 с., илл.
2. Рекламно-выставочная деятельность российских предприятий на рынке вооружения и военной техники. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://xn----7sbabjpcsa5csosnimd6f.xn--p1ai/article/75-reklamno-vistovochnaya-deyatelnost> (Дата обращения 30.01.2017).

## ПЕРЕМАНИВАНИЕ ПЕРСОНАЛА КОНКУРЕНТАМИ

*Бугров Евгений Викторович*

*студент, Московский финансово-промышленный университет «Синергия»,  
РФ, г. Москва*

Актуальность данной темы заключается в том, что кадровая безопасность занимает главенствующее положение среди других элементов системы безопасности, так как персонал задействован во всех процессах, происходящих в компании, что угрожает организации снижением уровня конкурентоспособности. Поэтому важно знать какими методами можно защитить своих сотрудников от данной угрозы.

### **Введение.**

Я бы выделил, как одну из самых ключевых угроз кадровой безопасности, проблему переманивания персонала конкурентами, она является наиболее массовой, т.е. самой распространенной. Она является следствием действия закона рыночной конкуренции, когда спрос превышает предложение, и компании находятся на пороге битвы за таланты. Когда компании соревнуются за право приобретения талантов высшего уровня, крадут их у друг друга и молятся, чтобы они оставались с ними чуть подольше.

Проблема переманивания персонала является важной так, как уходит не только сам работник, представляющий собой ценность для компании, но и опыт, методы, методики, информация, клиенты. С ростом экономики и усилением конкуренции за потребителя будет расти и конкуренция топ менеджеров компании и высоко квалифицированных специалистов. Это напрямую связано с дефицитом таких кадров на рынке труда и не стоит забывать про конфиденциальную информацию, коммерческую тайну которую захочет получить конкурент вместе с сотрудником, да и просто ослабить позиции конкурента на рынке. Основную цель, которую компании ставят перед собой, принимая решение о хэдхантинге, – заполучить грамотного профессионала и высококвалифицированного специалиста (95%). 3% признались, что хотели лишиться конкурирующую организацию ключевого

сотрудника, а 1% намеревались разведать коммерческую тайну. И касается это каждого работодателя, не зависимо от размера бизнеса. В процессе рыночного соперничества работодатели используют методы как добросовестной, так и недобросовестной конкуренции. К последней группе методов относится, в частности, переманивание наиболее ценных сотрудников у конкурентов. В современных условиях на рынке труда используются новые технологии реализации данной угрозы. Решая задачу по переманиванию требующегося ему специалиста, конкретный работодатель может действовать не напрямую в режиме прямого предложения о переходе к нему на работу, а через посредников. Сегодня на рынке труда, в том числе – в России, действуют рекрутинговые агентства, предлагающие клиенту наряду с традиционными и так называемый хедхантинг, т.е. переманивание выбранного им специалиста другой организации. Большинство работодателей выходили на сотрудников компании-конкурента посредством связей профессионального сообщества. 46% специально «пробивали» нужных людей на сайтах по поиску работы, а 39% получили контакты персоналий у друзей и знакомых.

### **Реализации переманивания кадров и противодействия угрозе переманивания.**

Основной причиной успешной реализации угрозы выступает недовольство переманиваемого сотрудника:

- экономическими или социальными условиями найма, включая их юридическое оформление (например, использование в отношении его «серых схем» оплаты труда);
- перспективами собственного профессионального и карьерного роста;
- факторами, характеризующими самого работодателя (устойчивость положения на рынке, масштаб и степень легитимности бизнеса, организационно-правовой статус и т.п.);
- общим состоянием психологического климата в организации (например, из-за реализуемой работодателем политики поощрения активной внутрифирменной конкуренции между сотрудниками);

- отношениями с непосредственным руководителем (чаще – из-за отсутствия у него необходимых личностных качеств, реже – в силу объективной психологической несовместимости);

- отношениями с коллегами по работе.

Более высокие зарплаты (68%), новые интересные должности (65%) и функционал (59%) – вот что в первую очередь позволяет перекупить сотрудников у конкурентов.

На основе выше перечисленного можно сделать вывод, что основными методами переманивания персонала являются, как правило, предложение более выгодных условий труда (оплата труда, белая зарплата, расширенный социальный пакет, дополнительное медицинское страхование), предложение более высокой должности и перспективы роста, возможность решить какой-нибудь семейный вопрос, например решить вопрос сына с армией или направить на лечение родственников и т.д.

Можно выделить следующие методы борьбы с переманиванием сотрудников, это мониторинг рынка оплаты труда в сфере работы компании, это исключит занижение стоимости труда сотрудника, ввести корпоративную культуру, это позволит социализироваться сотрудникам и грамотно взаимодействовать друг с другом, заключить договор с хедхантерами, поскольку хедхантеры гарантируют неприкосновенность своим клиентам. Еще можно попытаться провести инструктаж секретарей, офис-менеджеров по приему входящих звонков для распознавания хедхантеров, обеспечить корректную внешнюю информационную политику фирмы, заключить «договор о ненападении» с конкурентами, подписать контракт с сотрудником, запрещающий его переход к конкурентам даже в течение определенного срока, практиковать выдачу долгосрочных кредитов ценным сотрудникам, проводить мотивационную политику и совершенствовать корпоративную культуру.

Но все же не всегда в переманивании только плюсы для конкуренты, есть и существенные минусы. Каждая пятая компания, переманивающая сотрудников конкурентов, сталкивалась с проблемами при работе с ними.

Работодатели признаются, что чаще всего эти работники не оправдывают тех средств, которые на них потрачены, показывают себя неэффективными и к тому же очень сложно адаптируются. Привыкнув к схеме работы на прежнем месте, они с трудом перестраиваются на новый тип взаимодействия, тяжело включаются в корпоративную культуру. В некоторых случаях переманивание специалиста заканчивалось для компании утечкой конфиденциальной информации, поскольку он оказывался не тем, за кого себя выдавал. Этим тоже стоит пользоваться, сделать из переманиваемого сотрудника заслонного казачка. Например на hh.ru очень четко определили проблемы, с которыми сталкивается переманивающая сторона:

- «Не всегда вливались в корпоративную культуру».
- «Продолжали негласное сотрудничество с компанией-конкурентом».
- «Слишком высокие ожидания собственника от нового сотрудника; сотрудник не оправдал надежд, несмотря на заоблачные затраты».
- «Был неэффективен в рамках нашей компании».
- «Не вписывались по культуре и ценностям».
- «Быстро покидали компанию. Обычно на хэдхантинг откликаются «летуны», которых сложно удержать соцпакетами; непонятна их мотивация».
- «На этапе предложения некоторые «отваливаются», т.к. мы мотивируем задачами, а не деньгами».
- «Звездность проявлялась в основном в материальных притязаниях, а не в показанном результате».
- «Не вписались в коллектив, не приняли другую корпоративную культуру».
- «Не всегда такие сотрудники столь же эффективны в новой культуре. Порой их достоинства преувеличены. Зачастую новый работодатель не способен создать такие же условия, как те, в которых сотрудник был успешен у конкурента».
- «Не справился с более высокой должностью. Был понижен до той же должности, которую занимал в компании-конкуренте».

- «Неэффективны, трудно адаптировались к специфике нашей компании».
- «Ищут сравнения с предыдущим работодателем, замечают несовершенства».
- «Сотрудник выдал нашу коммерческую тайну».
- «Низкая эффективность в период адаптации из-за различий в бизнес-процессах и системах работы».
- «Зачастую пытались работать по правилам, установленным на прежнем месте работы».
- «Устраивались и «сливали» информацию в свою компанию, т.е., по сути, были «засланными казачками»».

В книге Беверли Кей Шерон Джордан-Эванс «Любите их, или вы их потеряете. Как удержать ценных сотрудников» говорится, что нужно относиться к своим сотрудникам справедливо и с уважением, благодарить их, ставить перед ними сложные задачи и помогать им развиваться. При этом понимать, что потеря ценного сотрудника очень серьезная проблема. Надо понимать, что они вносят ценный вклад в работу организации. Надо создать работникам стимул остаться в компании.

Конечно понятно, что невозможно абсолютно защитить свою компанию от перехода ценного сотрудника к конкурентам, однако, если создать максимально удобные условия для сотрудника, что бы он сам не хотел менять место работы, и тогда будет меньше поводов беспокоиться о кадровой безопасности.

### **Список литературы:**

1. Абрамов А., Никулин О., Петрушин А. Системы управления доступом. – М.: Оберег – РБ, 1998.
2. Алавердов А.Р. Управление человеческими ресурсами организации: учебник, 2-е издание, переработанное и дополненное. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013.
3. Алавердов А.Р. «Управление кадровой безопасностью организации», Университетская версия, Маркет ДС, 2008г.



4. Беверли Кей, Шкрон Джордонс-Эванс. Ш. Любите их, или Вы их потеряете. Как удержать ценных сотрудников. / Пер. с англ. – М.: Изд. «Добрая книга», 2011. – 320с.
5. Бородин И. Концепция корпоративной безопасности // Материалы международной научно-практической конференции: проблемы корпоративной безопасности, Одесса: «Консалтинг», 1998.
6. Коул Джеральд Управление персоналом в современной организации / Пер. с англ. – М.: ООО «Вершина», 2004. – 352 с.
7. Монди Уэйн Р., Роберт М. Ноу, Шейн Р. Премо Управление персоналом / Пер. с англ. – СПб.: Издательский дом «Нева», 2004. – 640 с.
8. Соломанидина Татьяна Оттовна, Соломанидин Владимир Геннадьевич, Издательство: Альфа-Пресс, 2011 г. Кадровая безопасность компании.
9. Шнайдер Б., Шмит Н. Персонал для организации: научный подход к найму, подбору и удержанию сотрудников / Пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – 560 с.
10. Ярочкин В.И., Бузанова Я.В. Основы безопасности бизнеса и предпринимательства. Учебное пособие. – М.: Изд. «Академический проект Фонд «Мир», 2005.
11. <https://hh.ru>.

## **ПРОБЛЕМЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ РАЗВИТИЮ МАЛОГО БИЗНЕСА В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

*Бурковский Радик Витальевич*

*магистрант, Уральский государственный экономический университет,  
УрГЭУ,  
РФ, г. Екатеринбург*

В современных рыночных условиях стало довольно актуальным развитие и нормальное функционирование малого бизнеса. В статье рассматриваются проблемы, препятствующие развитию малого бизнеса в Свердловской области, а также пути их решения и повышения уровня экономической безопасности.

Свердловская область входит в пятерку крупнейших субъектов России по количеству малых и средних предпринимателей. Сегодня это более двухсот тысяч субъектов, которые обеспечивают занятость трети экономически активно населения.

Свердловская область характерна тем, что в ней достаточно высокий уровень развития малого бизнеса, как относительно российских показателей, так и в сравнении отдельных категорий субъектов малого бизнеса.

В первую очередь стоит отметить о наличии проблем, препятствующих развитию малого бизнеса в Свердловской области, которые условно можно сгруппировать в блоки:

- проблемы, связанные со сложностью привлечения доступного финансирования для развития компаний;
- проблемы, связанные с низкой предпринимательской грамотностью населения, недостаточным уровнем информированности предпринимателей, в том числе, о существующих ресурсных возможностях для развития бизнеса;
- проблемы, связанные с реализацией продукции, прежде всего, в части работы с крупным бизнесом и участия в государственных и муниципальных закупках;

- проблемы, связанные с недостаточным уровнем развития делового климата, препятствующего реализации предпринимательских инициатив, наличием административных барьеров [3].

Развитие малого бизнеса способствует ускорению социально-экономического развития Свердловской области, обеспечению приемлемого уровня и качества жизни населения, снижению показателей безработицы, увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Для достижения указанной цели должны решаться следующие основные задачи:

- 1) формирование условий для повышения предпринимательской активности и улучшения имиджа предпринимательской деятельности.

- 2) содействие расширению рынков сбыта продукции и услуг сектора малого и среднего предпринимательства.

- 3) содействие снижению административных барьеров посредством развития инфраструктуры поддержки и повышения ее доступности для субъектов малого и среднего предпринимательства.

- 4) совершенствование информационной и консультационной поддержки.

- 5) повышение доступности финансовых ресурсов для развития малого и среднего бизнеса.

Таким образом, с учетом количества предприятий малого бизнеса в Свердловской области, уровня развитости региона, а также уровня конкуренции следует отметить следующие пути укрепления экономической безопасности малого бизнеса:

- 1) Необходимо подробно изучить рынок, также провести анализ криминогенных показателей, определить наиболее опасные секторы для развития предприятия малого бизнеса.

- 2) Также следует выявить конкурентов, особенно тех, которые склонны к недобросовестной и агрессивной конкуренции, выявить предполагаемые действия недобросовестных конкурентов после появления нового предприятия на рынке и выработать меры по противодействию им.

3) Следует изучить всех партнеров, с целью выявления из последних недобросовестных, выстроить наиболее благоприятную политику отношений с ключевыми и остальными партнерами.

4) Систематически анализировать возможность возникновения угроз экономической безопасности во всех сферах, финансовая, техническая, логистика и т.д. Разработка методов предотвращения и борьбы с угрозами.

5) Проводить анализ изменения криминогенной обстановки вокруг вновь образованного субъекта малого бизнеса, собирать информацию об уровне преступности в сфере экономики и криминальных элементах.

6) Необходима организация на всех объектах субъекта малого бизнеса, уделить должное внимание охране сотрудников предприятия, обеспечить защиту руководителей и учредителей фирмы, а также членов их семей, от преступных посягательств, связанных с деятельностью предприятия.

7) Выбор правильной кадровой политики, прогнозирование кризисных ситуаций в коллективе, предотвращение негативных настроений, предупреждение внедрения агентов недобросовестных конкурентов.

8) Предупреждение проникновения конкурентов и криминальных элементов с целью получения важной информации и коммерческой тайны предприятия.

9) Внедрить оптимальные режимы безопасности, а также соответствующий контроль соблюдения.

10) Также необходимо обеспечить стабильную работу в условиях кризиса, разработать конкретные меры по выходу из кризиса.

11) Повысить уровень информационной обеспеченности управляющего персонала по проблемным вопросам экономической безопасности и иным вопросам повышенной важности.

12) Необходимо постоянно совершенствовать нормативную базу для наилучшего поддержания уровня экономической безопасности [2].

В ходе анализа возможных рисков и выявления среди них наиболее существенных необходимо определить для каждого из них организационные меры по его профилактике и нейтрализации (таблица 1).

**Таблица 1.**

**Оценка вероятности рисков и ущерба от них**

<b>Вид риска</b>	<b>Отрицательное влияние на ожидаемую прибыль от реализации проекта</b>	<b>Меры по предотвращению</b>
Увеличение сроков строительства	Потеря прибыли	Поиск альтернативной фирмы – подрядчика
Несвоевременная поставка торгового оборудования	Увеличение сроков монтажа торгового оборудование, отодвинутся сроки реализации проекта	Поиск альтернатив поставщиков, заключение договоров
Снижение цен конкурентами	Снижение цен	Расширение рынка сбыта, выездная торговля
Появление новых конкурентов	Падение продаж или снижение цен	Введение скидок, дисконтных карт
Повышение цен поставщиками	Падение чистой прибыли	Увеличение цен + введение скидок
Воровство со стороны персонала	Недостачи	Введение жесткой системы контроля
Чрезвычайные обстоятельства (пожар, затопление водой)	Потери средств	Страхование имущества магазина

Таким образом, перечень рисков очень широк, а вероятность каждого типа риска различна, также, как и сумма убытков, которые они могут вызвать. Поэтому от предпринимателя требуется хотя бы ориентировочно оценить то, какие риски для него наиболее вероятны и во что они (в случае их возникновения) могут обойтись фирме.

Проведенный анализ экономической безопасности субъекта малого бизнеса выявил основные недостатки со стороны внутреннего потенциала предприятия. Внешние угрозы со стороны покупателей для субъектов малого бизнеса обозначены многими факторами, но в основном возникновением дебиторской задолженности.

### **Список литературы:**

1. Савин В.А. Некоторые аспекты экономической безопасности России [Текст] // Международный бизнес России. 1995. – № 9.
2. Тамбовцев В.Л. Объекты экономической безопасности России [Текст] // Вопросы экономики. 1994. №12. С.45–54.
3. Тумусов Ф.С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика. [Текст] / – М.: Экономика, 1999.
4. Экономическая безопасность: теория, методология, практика [Текст] / под науч. Ред. Никитенко П.Г., Булавко В.Г. – Минск: Право и экономика, 2009. – 394 с.

## **ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ЭКСПЛУАТАЦИИ ФУТБОЛЬНЫХ СТАДИОНОВ**

***Дорошенко Максим Александрович***

*студент, ХТИ, Филиал СФУ,  
РФ, Республика Хакасия, г. Абакан*

***Самарайский Илья Андреевич***

*студент, ХТИ, Филиал СФУ,  
РФ, Республика Хакасия, г. Абакан*

***Мусс Владислав Дмитриевич***

*студент, ХТИ, Филиал СФУ,  
РФ, Республика Хакасия, г. Абакан*

Футбольный стадион – это душа и жизнь профессионального футбола. Именно там вершатся исторические победы, и увековечивается память о великих мастерах игры. Болельщики по всему миру приходят на стадионы поддержать свою команду и испытать всплеск эмоций, которые может подарить футбольный поединок. России выпала честь принимать международные соревнования под эгидой FIFA, такие как Кубок Конфедераций 2017 и Чемпионат мира 2018. Специально к этим событиям на территории 11 городов будут возведены и реконструированы спортивные арены в соответствии с требованиями и рекомендациями Международной федерации футбола. Поэтому для успешного проведения крупных международных турниров, а также последующего сохранения спортивного наследия на этапе проектирования необходимо учесть множество факторов.

При проектировании стадионов необходимо учитывать капитальные вложения и эксплуатационные расходы. Ключ к успеху любого проекта стадиона – обеспечение максимальной экономической эффективности при нахождении правильного баланса между капитальными расходами на строительство, эксплуатационными затратами и получением прибыли. Но при этом рентабельность остается труднодостижимой, принимая во внимание огромные начальные затраты и непредвиденные проблемы.

Для оценки величины капитальных вложений должны быть проанализированы следующие факторы, оказывающие существенное влияние на стоимость стадиона: стоимость участка строительства; вместимость стадиона; тип конструкции трибун; тип конструкции и размеры покрытия над трибунами; инженерное оборудование; методы строительства; качество внутренней и внешней отделки; вместимость автомобильной стоянки; качество и объемы работ по благоустройству территории. Также должны быть исследованы и учтены трудноизмеримые количественно, но важные качества, как удобство эксплуатации, архитектурная выразительность и т.п.

Структура затрат на строительство не сильно зависит от вместимости стадиона: 10% затрат приходится на основание и фундаменты; 20–25% – на несущие конструкции, 10–20% – на наружные и внутренние стены, отделку, примерно 20% – на оборудование. Единственное отличие связано с затратами на покрытие над трибунами, особенно если оно трансформируемое. Следует отметить, что уникальность стадиона определяется в первую очередь конструкцией покрытия над трибунами, доля стоимости которых составляет от 10 до 25% от общих затрат, возрастая с вместимостью стадиона. Стоимость игрового поля (около 1%), зрительских сидений и турникетов мало зависит от вместимости стадиона. Затраты на земельные участки, объекты инфраструктуры, инженерные коммуникации и стоянку машин обычно увеличиваются пропорционально размеру стадиона [1].

Оценка осредненных капитальных расходов на строительство нового стадиона обычно основывается на стоимости затрат на один зрительское место. Эти величины различны в разных странах, на них влияют тип и размеры стадиона, его вместимость, применяемые материалы и т.п. Стоимость строительства может сильно отличаться и в зависимости от коммерческой инфраструктуры обслуживания, которая увеличивает ее, но и уменьшает сроки возвращения инвестиций.

При решении технико-экономических проблем необходим глубокий анализ финансовой деятельности стадиона, эксплуатационных расходов и



ожидаемых доходов. При этом крайне важно учитывать потребности конечных потребителей. Стадион должен отвечать требованиям рынка с точки зрения размера, оптимального набора услуг, наличия соответствующей вспомогательной инфраструктуры.

Для оценки эксплуатационных расходов учитываются затраты на обеспечение условий функционирования стадиона (освещение, обогрев, безопасность и т.д.); содержание персонала; постоянное поддержание конструкций стадиона и игрового поля в удовлетворительном состоянии и т.п. Критически важно уже на ранней стадии разработки подумать о том, какая модель управления стадионом и заключения договора будет наиболее приемлемой, учитывая имеющиеся возможности и риски, которые принимает на себя владелец стадиона [2]. Существует много способов структурирования договоров на эксплуатацию стадиона, которые предполагают различные уровни бизнес-риска. Часто используется какой-либо вариант, сочетающий в себе все три основные модели, описание которых представлено в таблице

**Таблица 1.**

**Распределение рисков в ходе каждого конкурсного процесса**

<b>Внешнее управление</b>		<b>Внутреннее управление</b>
<b>Договор аренды</b>	<b>Договор об управлении</b>	<b>Управление стадионом осуществляется владельцем</b>
Владелец стадиона сдает объект в аренду, взимает фиксированную арендную плату и передает операционную ответственность арендатору (например, футбольному клубу). Эффективность эксплуатации стадиона, как правило, не влияет на размер арендной платы. Это решение, при котором владельцы стадиона полностью передают бизнес-риски, связанные с эксплуатацией актива, арендатору.	Этот подход является правильным, если владелец стадиона желает привлечь для управления стадионом профессионального оператора, рассчитывая на его знания и опыт в этой области. Каждый договор будет структурироваться индивидуально, однако, скорее всего, между владельцем и оператором стадиона будет согласована оплата услуг, размер которой зависит от эффективности эксплуатации объекта (иногда с минимальной гарантией вознаграждения).	Этот подход является правильным, если владелец стадиона желает привлечь для управления стадионом профессионального оператора, рассчитывая на его знания и опыт в этой области. Каждый договор будет структурироваться индивидуально, однако, скорее всего, между владельцем и оператором стадиона будет согласована оплата услуг, размер которой зависит от эффективности эксплуатации объекта (иногда с минимальной гарантией вознаграждения).

За: Низкий риск для владельца стадиона, поскольку эффективность эксплуатации стадиона не влияет на размер арендной платы.	За: Возможность управления конкретным стадионом с учетом его особенностей на основе соответствующего опыта и знания индустрии.	За: Возможность управления конкретным стадионом с учетом его особенностей на основе соответствующего опыта и знания индустрии.
Против: Отсутствует надбавка при достижении операционных результатов выше ожидаемых.	Против: Потенциально высокая плата за управление.	Против: Потенциально высокая плата за управление.

Отрицательным примером управления стадионом является «Маракана», г. Рио-де-Жанейро, Бразилия. После финала Чемпионата мира 2014 и футбольных матчей Олимпиады-2016, а также грандиозных церемоний открытия и закрытия стадион стал переживать период упадка. По окончании Чемпионата мира расходы на содержание превысили доходы от эксплуатации почти на 50 млн. евро [3]. Стадион на время Олимпиады перешел под управление государственного комитета, но впоследствии владелец «Мараканы», отказался принимать стадион, поскольку его возвращают в неподобающем состоянии. На данный момент на стадионе отсутствует электроэнергия, поле находится в ненадлежащем состоянии, регулярно происходят акты вандализма.

Основные источники выручки – это продажа билетов на матчи, сезонные абонементы, места премиум-класса и коммерческих лож; продажа прав на передачи соревнований по телевидению; а также реклама, торговля, сдача помещений в аренду; спонсорство; финансовая помощь от местных властей. Уровень текущих затрат стадиона и способность приносить доход в первую очередь зависят от его вместимости и архитектурно-планировочных решений. Чем больше размер стадиона, тем ниже оказывается средняя цена за билет (из-за ухудшения обзора игровую поля) и обычно тем выше затраты на строительство.

Второе направление увеличения доходности - многоцелевое использование стадионов. Для достижения финансовой жизнеспособности стадион должен приносить доход не только в сезон проведения игр, но и в межсезонье. В

большинстве случаев это достигается работой спортивно-оздоровительных центров, ресторанов, торгово-развлекательных комплексов и т.п. В то же время, хотя многоцелевое использование стадиона становится все более распространенным, по ряду причин (рост капитальных затрат) это не всегда оправдывает себя с коммерческой точки зрения. Поэтому целесообразность такого варианта необходимо тщательно анализировать.

Другой путь – строительство стадионов как часть многофункциональных комплексов, что может быть выгодно застройщикам ввиду его притягательности для футбольных болельщиков и любителей спорта. Потенциально высокие доходы от использования земельного участка для жилищного строительства и других целей части чип могут быть направлены на финансирование капитальных затрат на стадион. Стадионы в составе многофункциональных комплексов приобретают все большую популярность, поскольку прилегающие территории могут использоваться для различных целей в те дни, когда не проводятся спортивные состязания.

Кроме того, современный стадион должен быть оснащен высокими технологиями, которые могут использоваться для операционного руководства и управления активами, привлечения болельщиков и в конечном счете – для улучшения финансовых результатов. Инициатива по увеличению использования высоких технологий исходила от операторов стадионов, которые, конкурируя с телевещательными компаниями, старались обеспечивать ультрасовременные медиаплатформы, чтобы привлечь больше болельщиков, как у домашних экранов, так и с помощью имеющихся у них коммуникационных технических средств. На сегодняшний день менеджерам стадионов важно добавить на спортивную арену некоторую степень привычной домашней обстановки болельщика, чтобы привлечь и сохранить число болельщиков на фоне проникновения высоких технологий в нашу повседневную жизнь.

Внедрение на футбольных стадионах управляющего программного приложения позволило стадионам добиться более упорядоченной

операционной деятельности. Наиболее сложные для выполнения функции, такие как обеспечение безопасности, распространение билетов, телевидение и видеообеспечение, могут быть интегрированы в централизованную систему, которая позволяет операционной группе контролировать и отслеживать каждую функцию и вид деятельности, осуществляемые до, вовремя и после мероприятия. Среди тенденций интегрированного управления стадионом можно выделить: использование на стадионах систем безналичного расчета, экраны высокого разрешения, мобильные приложения, беспроводные технологии, использование мобильных приложений, замена бумажных билетов на цифровые носители, динамичное образование цен на билеты.

Мировой опыт строительства современных стадионов показывает, что хорошо продуманный бизнес-план – один из ключевых факторов успешного развития нового или обновленного стадиона. Эффективное использование стадионов может создать дополнительные возможности для получения выручки и стать платформой для устойчивого коммерческого роста клубов.

### **Список литературы:**

1. Еремеев П.Г. Современные конструкции покрытий над трибунами стадионов. – М.: Издательство АСВ, 2015. – 236 с.
2. Как построить хороший стадион: руководство пользователя – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://home.kpmg.com/ru/ru/home/insights.html>.
3. Урок «Мараканы». Как уничтожить суперстадион – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.championat.com/football/article-266088-marakana-pustuet-kak-ne-nado-ispolzovat-futbolnye-stadiony.html>.

## РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В ЛОВУШКЕ ДЕШЁВОЙ НЕФТИ И САНКЦИЙ

*Егорова Юлия Дмитриевна*

*студент 3 курса факультета экономики (финансы и кредит)  
Ульяновского государственного университета,  
РФ, г. Ульяновск*

Экономика России демонстрирует ярко выраженную сырьевую зависимость. Проклятье ли это или лёгкий способ обогащения страны является вопросом, на который можно смотреть с разных точек зрения. В структуре экспорта России 83% занимает сырьё (в 1996 году – 46,2%, в 1997 году – 45,6%, 1998 – 39,5%), а увеличение доли сырьевого сектора экономики говорит об упрощении российской экономики и даже о ее деградации.

Сырьевая модель таит в себе значительные недостатки. На самом деле Россия стоит далеко не на первом месте по запасам нефти (14 млрд. тонн, Венесуэла – 46 млрд. тонн), поэтому делать ставку на сокращающиеся запасы нефти вполне неразумно. Более того добыча российской нефти отличается большими затратами, так как большинство запасов (около 70%) трудно добываемы и находятся в зонах вечной мерзлоты. Помимо этого, качество российской нефти заметно ниже качества нефти, например, из США, ОАЭ, Саудовской Аравии. Непривлекательной российскую нефть делает также и высокая стоимость транспортировки, так как протяженность России достаточно велика [3]. Можно неразумно продавать нефть «по дешёвке» сейчас, но что останется следующим поколениям, когда запасы сырья (не только нефти, но и других полезных ископаемых) иссякнут?

Зависимость России от сырья и ориентированность на экспорт делают ее экономику волатильной и цикличной: кризисы проявляются резко и глубоко и сопровождаются упадком уровня жизни населения, а подъемы идут рука об руку с высокой инфляцией. Доказательством этому являются предыдущие годы: 1998–2008 – тучные годы, когда цена нефти доходила до 147\$ за баррель, а начиная с 04.2008–2009 глубокий кризис с ценой нефти за баррель в 36\$.

Российская экономика находится на данный момент в автономной рецессии. Если в период «тучных лет» был хотя бы рост экономики без развития, то на данный момент российская экономика не встречает на своем пути ни роста, ни развития.

Еще одним пороком страны, зависящей от природных ресурсов, является высокий уровень безработицы. Это можно объяснить тем, что топливно-энергетический комплекс – это фондоёмкая сфера деятельности, а не трудоёмкая. Ставка на дорогую нефть и лёгкую прибыль стало причиной свёртывания развития наукоёмкого производства и разрушения советского наследия в промышленности (уничтожено более 80 тысяч заводов и фабрик). Уничтожение промышленного производства стало причиной сокращения рабочих мест. А стоит ли говорить, в каком упадке находилось сельское хозяйство вплоть до введения санкций? За годы реформ объёмы сельскохозяйственного производства упали почти в 2 раза. Страна была на грани потери продовольственной независимости, если бы ей не пришлось в 2014 году выйти на путь импортозамещения.

Нашей стране также свойственно избыточное расслоение населения. Казалось бы, как это может быть связано с сырьевой направленностью экономики? Дело в том, что доля рентных доходов велика в нашей стране, так как норма прибыли нефтяников в России составляет примерно 23–55%, в то время как в Европе эта цифра равна 6–12%. Доля ренты в структуре прибыли высока, потому что страна богата природными ресурсами. В 90-е годы во время приватизации большинство компаний присвоили себе недра (Сибнефть), которые по сути принадлежат нашей стране и должны находиться под строгим контролем государства. Несовершенство законодательства и заведомо низкие налоги с недропользователей сделали эту сферу деятельности баснословно прибыльной (более 2/3 рентных доходов оставалось в кармане у недропользователей, а не в бюджете государства). Конечно, в 21 веке с приходом ко власти В.В. Путина были предприняты попытки ограничить рентные доходы недропользователей путем введения налога на добычу

полезных ископаемых, экспортных пошлин на вывозимую сырую нефть (однако налоги на другие ресурсы, такие как морепродукты, лесные ресурсы, черная и цветная металлургия, остаются до сих пор невысокими). Конечное производство в итоге осталось зажатым, так как основной вес ресурсов идет на экспорт и норма прибыли в таких отраслях остается невысокой из-за высокого НДС и других налогов (НДФЛ, взносы на социальное страхование).

Российский топливно-энергетический комплекс превратился из «донора» (в период СССР) в «вампира», который вытягивает все соки из отраслей, создающих конечную продукцию. Экспорт природных ресурсов стал самоцелью, вертикальная интеграция перестала иметь место (в период существования СССР ТЭК работал преимущественно на собственную экономику и промежуточные отрасли и поставлял в основном сырье отечественным заводам и фабрикам).

Вышеописанные пороки стали следствием, так называемой, «голландской болезни». Данная болезнь возникает из-за высоких цен на нефть, что дает высокие доходы экспортерам нефти, эти доходы оседают в стране и создают приток иностранной валюты, а это ведет в свою очередь к укреплению национальной валюты. Вследствие укрепления валюты мы имеем несколько эффектов. Во-первых, экспорт отечественных товаров становится невыгодным, так как отечественные товары дорогие. Во-вторых, хлынувший поток импортных товаров делает отрасли, производящие конечную продукцию, нерентабельными.

Россия оказалась неподготовленной к проблемам. Предполагалось, что глобальный кризис 2008 года не коснется нашей страны. Но как были ошибочны предположения. Санкции 2014 года можно считать даже чудом, толчком к активным действиям, так как они заставили вновь возродить хотя бы сельское хозяйство. И речь не только о продуктовом эмбарго: санкции сделали недоступным импортное оборудование, которое используется на заводах и фабриках, а в финансовом плане стали недоступны «дешёвые» кредиты российским корпорациям.

Причиной проблем стало также накапливание средств в Фонде финансовых резервов – это средства от нефтяных доходов, которые служили средствами на «черный день». Однако эти средства можно было направить и в другое русло, например на развитие конечного производства, инфраструктуры страны. Вместо этого был избран иной путь действий. Стабилизационный фонд тратился на погашение государственного внешнего долга (в размере 120 млрд. \$), что обеспечивало возможность вести самостоятельную и независимую внешнюю политику, экономить на выплате процентов, частично бороться с некоторыми симптомами «голландской болезни». Также средства фонда финансовых резервов были направлены на покупку ценных бумаг других стран, однако доходность таких вложений оказалась минимальной и походило скорее на субсидирование иностранных экономик [2].

Чем же всё-таки привлекательна модель сырьевой экономики? Прежде всего, масштабный экспорт, ориентированный на разные страны, способствует развитию более интегрированного мирового хозяйства. Нефтедобывающие компании, как правило, являются транснациональными, что способствует расширению экономического пространства страны. Также ввоз импортного оборудования и импорт в целом даёт доступ к технологиям, которые еще не развиты в нашей стране. Существенным же преимуществом для нашей страны стал приток нефтедолларов, что стало причиной роста благосостояния населения страны и увеличения золотовалютных резервов, то есть национального благосостояния страны [1].

Из вышесказанного вытекают следующие выводы. Нынешний вялый рост экономики является малоинвестиционным: потребности растут, а рост при прежних (сокращающихся) мощностях невозможен в долгосрочной перспективе. Стоит ли говорить о физическом и моральном износе действующего оборудования на заводах и фабриках (износ оборудования в ряде отраслей машиностроения превышает 80%)? Настоящая ситуация характеризуется межотраслевой несбалансированностью, то есть рост и развитие одних отраслей подрывает благосостояние других отраслей и



приводит к их упадку. Проблема состоит в том, что рост нашей страны обуславливается ситуацией на внешних рынках, что создает препятствия для будущего благополучия страны. Необходимо стимулировать приток иностранного капитала в форме инвестиций в отрасли конечного потребления, а чтобы был приток необходима стабильность и устойчивость отечественной экономики.

Модель сырьевой экономики способна обеспечить рост лишь в ближайшей перспективе, то есть на столько, насколько хватит ресурсов, а природные ресурсы имеют свойства заканчиваться. Наша экономика уже несколько лет находится в рецессии, финансовые прогнозы каждый год обещают рост ВВП, увеличение цен на нефть, укрепление рубля. Как долго можно вести экономическую политику, опираясь лишь на прогнозы цен на нефть, перспективу отмены санкций? Необходимо менять структуру промышленности в России, делать упор на развитие отраслей конечного производства, переходить на «экономику знаний» с привлечением иностранных инвестиций.

### **Список литературы:**

1. Капканщиков С.Г. «Экономика России (учебное пособие)», ч. 1 – Ульяновск: Изд-во УлГТУ, 2013.
2. Перова Е.Е. «Стабилизационный фонд и Налоговый кодекс как ограничители роста российской экономики (статья)» – Симбирский научный вестник. 2014. № 2 (16).
3. Шабанова О.А. «Экономика России (курс лекций)» – Ульяновск: Изд-во УлГУ, 2015.

## **СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ (НА ПРИМЕРЕ Г. НОВОКУБАНСКА И НОВОКУБАНСКОГО РАЙОНА)**

*Зайцева Елизавета Алексеевна*

*студент, Кубанский государственный университет, КубГУ,  
РФ, г. Краснодар*

С каждым годом сельский туризм становится все более распространенным явлением в России. Статья посвящена изучению сельского туризма как одного из методов территориального маркетинга. Авторами предлагается концепция развития сельского туризма в городе Новокубанске и Новокубанском районе.

Развитие рыночных отношений не стоит на месте. Сегодня в качестве продуктов могут рассматриваться не только бытовая химия, одежда и драгоценные металлы, но и территории. И от того, насколько привлекательным для инвесторов и предпринимателей окажется территория, зависит её дальнейшее развитие и процветание.

Созданием территориального продукта и обеспечением его конкурентоспособности занимается территориальный маркетинг. Панкрухин А. П. дает следующее определение маркетинга территории: «Это маркетинг, рассматривающий в качестве объекта внимания и продвижения территорию в целом, осуществляемый как внутри, так и за ее пределами и нацеленный на создание, развитие, эффективное продвижение и использование конкурентных преимуществ данной территории в ее интересах, в интересах ее внутренних, а также тех внешних субъектов, в сотрудничестве с которыми она заинтересована» [2].

Принципиально важными составляющими территориального маркетинга являются: осознание и продвижение территории как места осуществления различных проектов, основанное на знании и прогнозировании потребностей мировой, национальной и локальной экономики, текущей ситуации и реальных возможностей территории; эффективное решение проблем потребителя, бизнеса и потенциального инвестора, действующих на данной территории; нацеленность на долгосрочное экономическое развитие региона; активное

воздействие на формирование потребностей субъектов регионального инвестиционного рынка [1]. Опираясь на данные положения можно добиться:

- устойчивого развития всех слоев общества;
- формирования и улучшения имиджа территории, роста её престижа, деловой и социальной конкурентоспособности;
- привлечения на территорию общегосударственных и иных заказов;
- расширения участия территории в реализации международных, федеральных региональных программ за её пределами;
- повышения притягательности вложения, реализации на территории внешних по отношению к ней, но нужных её ресурсов.

Исходя из современных тенденций, мы пришли к выводу, что подобных результатов можно достичь, грамотно используя такой инструмент территориального маркетинга как сельский туризм. Сельский туризм, или как его еще называют деревенский или аграрный, давно пользуется широкой популярностью в Европе и Америке. Он подразумевает отдых туристов в сельской местности, проживание в условиях, приближенных к деревенским, и даже участие в сельскохозяйственных работах. В научной литературе под сельским туризмом понимается вид туристической деятельности, осуществляемый в сельской местности с использованием её природных, культурно-исторических и других ресурсов и особенностей для создания комплексного туристского продукта [3].

Исходя из такого понимания аграрного туризма, можно сделать вывод, что развитие данного вида деятельности возможно в любом регионе и на любой территории, и основная задача местных властей и предпринимателей правильно использовать имеющиеся ресурсы для создания конкурентного бизнеса.

Авторами статьи была разработана концепция экодеревни и сельского туризма в Новокубанском районе, которая опирается на ключевые особенности района. К ним, по нашему мнению, относятся получившие широкую известность коньячный завод и конезавод, а также близость реки Кубань и наличие больших сельскохозяйственных угодий.

На территории Новокубанского района предполагается создать экодеревню. Поселение должно включать от пяти до десяти домов деревянной постройки, хлева для животных, а также просторные огороды. Туристы смогут провести отпуск со всей семьей, ознакомиться с крестьянским бытом, а также питаться натуральными, экологически чистыми продуктами.

Кроме того, будет налажена широкая досуговая программа: походы в лес, пикники, отдых у главной реки Краснодарского края, рыбная ловля, конный туризм и велопрогулки, посещение различных конных соревнований, проводимых на ипподроме, иппотерапия, посещение музея ОАО «Конный завод «Восход» и экскурсия на коньячный завод ЗАО «Новокубанское».

А для этого в рамках предложенной концепции предполагается, во-первых, передача муниципалитетом на праве аренды части лесного массива вместе с прилегающей к реке Кубани береговой линией частным предпринимателям, которые по договору должны будут заниматься благоустройством вверенной им территории, включая реконструкцию берегов, поддержание чистоты, создание беседок и других мест отдыха – с дальнейшей сдачей ее в аренду туристам и местным жителям.

Во-вторых, поддержка муниципалитетом развития ОАО «Конный завод «Восход». Предполагается создание материальной основы для предоставления услуг по иппотерапии, т.е. лечебной верховой езде. Часто в такой помощи нуждаются дети с заболеваниями опорно-двигательного аппарата, с нарушениями умственного развития. Но, к сожалению, иппотерапию в силу ее ответственности предлагают не многие ипподромы, и потому, если мы предложим такую услугу, она будет пользоваться спросом.

В-третьих, предполагается выделить средства для восстановления сохранившихся зданий, принадлежавших в XIX веке барону Штейнгелю, который построил винокуренный завод и положил начало полевому хозяйству и скотоводству, а впоследствии заложил и виноградники в Новокубанском районе.

Предлагаемая концепция ориентирована на широкую аудиторию потребителей: от молодежи до пенсионеров, от любителей конного спорта до ценителей природы и уединения. Она формирует положительный образ района у потенциальных инвесторов, позволяет не только привлечь туристов, но и создать новые рабочие места, отремонтировать дороги, детские сады и больницы.

### **Список литературы:**

1. Зиннуров И.Ф., Ситнова И.А. Инструменты территориального маркетинга как фактор повышения конкурентоустойчивости региона – [Электронный ресурс] // Региональная экономика и управление: электронный журнал. – URL: <http://eee-region.ru/article/1302/> (дата обращения: 13.01.2017).
2. Сачук Т.В. Территориальный маркетинг. – СПб.: Питер, 2009. – 368 с.: ил. – (Серия «Учебное пособие»).
3. Сельский туризм – [Электронный ресурс] // Российский союз туриндустрии. – URL: [http://www.rostourunion.ru/vstuplenie\\_v\\_rst/sel\\_skiyi.html](http://www.rostourunion.ru/vstuplenie_v_rst/sel_skiyi.html) (дата обращения: 13.01.2017).

## **ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ**

*Курзыкина Александра Валерьевна*

*магистрант кафедры социально-экономические дисциплины  
ФГБОУ ВО «Ивановский государственный политехнический университет»,  
РФ, г. Иваново*

В данной статье рассматриваются такие понятия как финансовое планирование и прогнозирование. Изучаются основные методы финансового прогнозирования. Даны советы по ведению финансовой отчетности, построенной на основании финансовых стандартов.

Каждое предприятие заинтересовано в правильном планировании и расчете финансов и финансовых потоков. Верный прогноз поможет выстроить оптимальную финансовую модель работы предприятия. Немаловажно суметь спланировать финансовое состояние предприятия на определенные периоды времени, от квартала до трех и более лет, это позволит и более точно рассчитывать бизнес-планы, и даст определенный инструментарий для руководителей предприятия, как удержаться на плаву в периоды кризисов. Планирование финансового состояния предприятия имеет, скорее справочный характер, а прогнозирование финансовых потоков помогает существенно улучшить финансовое состояние. Не надо думать, что методы финансового планирования различны для таких экономических субъектов как государство и предприятия, прогнозная деятельность использует одни и те же инструменты, просто меняется перечень доходов и расходов

Для бизнес-субъектов доходами станет выручка от реализации продукции, для государства – налоговые поступления и та же выручка от экономической деятельности. При стратегическом финансовом планировании необходимо точно рассчитать периоды поступлений и периоды расходования средств и так перераспределить потоки, чтобы поступления всегда предшествовали расходам.

Разница между поступлениями и выплатами называется денежной наличностью, и ее нехватка может привести к банкротству предприятия или

даже государственному дефолту, как произошло в 1998 году в России, когда правительство было вынуждено прекратить выплаты по ГКО. Только правильное стратегическое планирование может позволить избежать таких критических ситуаций, создавая подушку безопасности, включающую депозиты, краткосрочные привлечения и другие инструменты финансиста.

Финансовое планирование – процесс разработки системы финансовых планов и плановых показателей (нормативов) по обеспечению развития организации необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его финансовой деятельности в будущем.

Конечным продуктом финансового планирования являются финансовые планы. Финансовый план – это особая форма плана, показатели которого всегда отражаются в денежном выражении и обосновывают движение финансовых ресурсов на определенный период. В общем понятии финансовые планы представляют собой определенные документы, объединяющие взаимосвязанные задания, методы их расчета и реализации

Виды, формы финансовых планов разнообразны и постоянно совершенствуются, изменяются с развитием финансовой науки.

Как таковое, финансовое прогнозирование – это предвидение определенного события, разработка на перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его различных частей [1].

На практике можно разделить его на прогнозирование финансового состояния объекта в целом и прогнозирование финансовых потоков, второе является базовым, именно на его основе можно прогнозировать изменение показателей финансовой устойчивости предприятия. Любое прогнозирование должно иметь несколько альтернативных моделей, наиболее позитивную, наиболее негативную и усредненную, причем реализация той или иной модели должна зависеть от внешних факторов, которыми воля субъекта не управляет (например, изменение ситуации на рынке, уровень инфляции для предприятия, изменение цены на нефть для государства).

Существует несколько методов финансового прогнозирования, они основаны на количественных показателях деятельности экономического субъекта.

По выбору показателей для прогноза методы делят на две группы:

1. Метод прогнозирования отдельных существенных показателей (выручки, изменения себестоимости, объема продаж). Метод используется аналитиками для краткосрочного оперативного прогнозирования.

2. Метод построения прогнозных форм отчетности. Аналитик работает с отчетностью субъекта и на основании анализа динамики изменения статей баланса за определенный период и внешних показателей строит прогнозный баланс на длительные периоды. Стандартно строятся прогнозная форма баланса, БДДС (бюджета движения денежных средств для прогнозирования финансовых потоков) и БДС (бюджета доходов и расходов).

По использованию взаимосвязи показателей между собой методы прогнозирования также различаются. Предполагается, что изменение одного показателя, например, выручки, при стабильном другом показателе, например, себестоимости, невозможно, поэтому все показатели анализируются в комплексе, но разными способами.

Выделяются методы:

Экспертных оценок. Прогноз делается на основании опроса различных экспертов и их прогнозах по изменению рынков. Метод имеет недостаток в том, что эксперты, как правило, не несут ответственности за свои расчеты и доля достоверности в их оценках может быть минимальной.

Стохастические методы. Как правило, это методы машинного прогнозирования, основанные на большом количестве статистических данных. Точность прогноза зависит от количества и значимости исследуемых факторов. Другое название этих методов – методы эконометрического прогнозирования [2].

Детерминированные методы. Для прогноза используется четко фиксированная в программе зависимость изменения итогового показателя от



изменения текущего. Широко применяются стандартизированные коэффициенты. Примером их является известная модель факторного анализа Дюпона [3].

Тем не менее, детерминированные методы критикуются и применяются достаточно редко, так как они слишком мало значения придают изменению внешних факторов. Наиболее часто для прогнозирования применяется один из стохастических методов – метод простого динамического анализа. Он основан на том, что экономические ритмы подвержены циклическим колебаниям, и любое изменение в одну сторону рано или поздно будет скомпенсировано изменением в другую сторону.

При анализе отчетности российских предприятий достаточно сложно применять методы построения прогнозных форм отчетности, так как Российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ) не всегда точно отражает все значимые показатели, а кроме того, формы отчетности за последние 10 лет неоднократно менялись и точную статистику по одному показателю за длительный период времени сделать достаточно сложно. Лучшую возможность для прогнозирования дают те предприятия, которые длительное время вели финансовую отчетность, построенную на основании моделей международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), так как именно они заложены в типовые формулы прогнозирования, имеющие нероссийское происхождение.

### **Список литературы:**

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М, Финансы и статистика. – М., 2010. – С. 416.
2. Гончаров В.Н. Адаптация промышленных предприятий к научно-техническим новшествам. – К.: Техника, 1992. – С. 132.
3. Колчина Н.В. Финансы предприятий. – М, ЮНИТИ, 2007. – С. 383.
4. Методы прогнозирования финансового состояния организации. Георгий Земитан – [Электронный-ресурс] // “Finalis.ru” [Официальный сайт]. URL: [http://www.bupr.ru/litra/finmen/?leaf=finmen\\_21.htm](http://www.bupr.ru/litra/finmen/?leaf=finmen_21.htm).
5. Никитина Н.В. Финансовый менеджмент. – М, КНОРУС, 2009. – С. 336.
6. Ричард Брили (Richard A. Brealy) – [Электронный-ресурс]. // Элитариум-Центр дистанционного образования [Официальный сайт]. URL: <http://elitarium.ru>.

7. Романовский М.В., Белоглазова Г.И. Финансы и кредит: учебник. – М.: Высшее образование, 2006. – С. 575.
8. Финансы: Учебник для вузов. / Под ред. проф. Л.А. Дробозиной. – М.: ЮНИТИ, 2001. – С. 527.
9. Финансовое прогнозирование, его содержание и значение – [Электронный-ресурс] // «Ббест» [Официальный сайт]. URL: <http://www.bbest.ru/finansi/ekonomika/planirovanie/znachen/>.

## **ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЛЯ ОЦЕНКИ СТАРТАП-ПРОЕКТОВ**

***Иванов Антон Юрьевич***

*студент, Санкт-Петербургский государственный университет,  
РФ, г. Санкт-Петербург*

***Лазарев Кирилл Константинович***

*студент, Санкт-Петербургский государственный университет,  
РФ, г. Санкт-Петербург*

***Абрамишвили Нели Руслановна***

*научный руководитель,  
канд. экон. наук, доц., Санкт-Петербургский государственный университет,  
РФ, г. Санкт-Петербург*

О необходимости перехода экономики на инновационный путь развития ученые-экономисты стали задумываться еще в начале XX в. Такие видные деятели, как Й. Шумпетер, Ф. Хайек уже в 1930-е гг. рассматривали инновации как источник экономического роста. Россия во многом отстала от мировых тенденций развития инновационной сферы, и только в последние годы разработке и внедрению инноваций стали уделять повышенное внимание на государственном уровне. В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года инновации должны стать ведущим фактором экономического роста во всех секторах экономики, а также привести к повышению производительности труда в секторах, определяющих национальную конкурентоспособность.

Как известно, существенную роль в развитие инновационной деятельности играют стартапы – созданные для быстрого и стремительного роста компании. Для успешного создания и функционирования стартап-проекта необходимо сочетание таких компонентов как инновационная идея, хорошая команда, а также финансовая поддержка. Однако стоит отметить, что привлечение финансирования невозможно без тщательной оценки эффективности проекта.

Таким образом, работы, в которых рассматриваются особенности оценки эффективности стартап-проектов являются актуальными как в теоретическом, так и в практическом плане.

В связи с этим целью работы авторы ставят выявление особенностей практического применения показателей эффективности для стартап-проектов.

Статические методы оценки являются самым простым классом подходов к анализу инвестиций и инвестиционных проектов.

Статические методы оценки инвестиционных проектов:

1. Не учитывают влияние инфляции на изменение стоимости денег во времени. В то время, как стартап-проекты реализуются за довольно большой промежуток времени, что в совокупности с ненулевой инфляцией делает статические показатели практически довольно слабо применимыми к стартапам.

2. Не учитывают риски, непосредственно связанный с реализацией венчурных проектов.

Основные *статические показатели* это:

**Срок окупаемости инвестиций** (*англ. Payback Period*) показывает период, за который окупятся первоначальные инвестиции (затраты) в инвестиционный проект. Основными недостатками данного показателя, помимо тех, что присущи статическим методам в целом, являются:

1. Использование постоянного денежного потока при расчете показателя, в то время как в реальных условиях достаточно сложно спрогнозировать устойчивые будущие денежные поступления, тем более для венчурных проектов, в связи с чем период окупаемости может существенно изменяться в ходе проекта.

2. Показатель также не учитывает возможность доинвестирования денежных средств. Стартап-проекты же в свою очередь предполагают несколько раундов инвестиций.

**Коэффициент рентабельности инвестиций** (*англ. Accounting Rate of Return, учетная норма прибыли*) – это показатель, отражающий прибыльность

объекта инвестиций без учета дисконтирования. Показатель, безусловно, не лишен недостатков. Если не брать во внимание сложность прогнозирования денежных потоков для венчурного проекта и тот факт, что показатель не учитывает временной стоимости денег, можно выделить следующие недостатки.

1. Использование, как правило, для оценки уже существующих проектов.

2. Искажение картины восприятия венчурного проекта посредством завышения доходности.

**Таким образом,** учитывая особенности инвестирования и реализации стартап-проектов статические показатели вряд ли несут в себе какую-либо полезную информацию как для инвесторов, так и для команды основателей.

**Динамические показатели,** в отличие от статических, учитывают временную стоимость денег, а также риски, непосредственно связанные с реализацией стартап-проекта. Все это находит отражение в ставке дисконтирования, которая включает в себя минимальный гарантированный уровень доходности, темп инфляции, а также коэффициент, учитывающий степень риска конкретного инвестирования.

Основные сложности, как уже было сказано, связаны с прогнозированием.

**Чистый дисконтированный доход** (англ. *Net Present Value, NPV*) – отражает изменение денежных потоков и показывает разность между дисконтированными денежными доходами и расходами. Данный показатель очень часто используется при оценке инновационных проектов. Однако несмотря на это он имеет некоторые недостатки.

1. Стартап-проекты априори предполагают существенный риск, который в теории должен находить отражение в ставке дисконтирования. Таким образом, может получиться, что премия за риск будет очень высока, а показатель NPV существенно занижен.

2. Информативность данного показателя существенно снижается с течением времени. Так как стартап-предполагает длительную реализацию, это особенно актуально.

3. Не определяет границу рентабельности и финансовую прочность проекта.

**Таким образом,** данный показатель хоть и имеет некоторые существенные недостатки, в теории может использоваться для оценки стартап-проектов, однако точность показателя существенно убывает с течением времени.

**Внутренняя норма прибыли** (англ. *Internal Rate of Return, IRR, внутренняя норма дисконта, внутренняя норма прибыли, внутренний коэффициент эффективности*) – показывает такую ставку дисконтирования, при которой чистый дисконтированный доход равняется нулю. Особенности данного показателя для стартап-проектов:

1. Не отражен абсолютный рост стоимости инвестиционного проекта.
2. Денежные потоки часто имеют не систематическую структуру, что затрудняет правильный расчет данного показателя.
3. Не учитывается возможность доинвестирования.
4. Могут возникнуть трудности при чередовании положительных и отрицательных денежных потоков.

**Таким образом,** показатель сам по себе не лишен существенных недостатков, однако существует модифицированное значение IRR, которое получило название MIRR.

**Индекс прибыльности инвестиций** (англ. *Profitability index, PI, индекс доходности, индекс рентабельности*) – показатель эффективности инвестиций, показывающий отдачу (доходность) вложенного капитала. Индекс прибыли представляет собой отношение дисконтированной стоимости будущих денежных потоков к стоимости первоначальных инвестиций. В качестве достоинства данного показателя можно отметить его информативность относительно возрастания стоимости инвестированного капитала в процессе реализации проекта. В качестве недостатков:

- Данный показатель напрямую зависит от NPV и, как следствие, перенимает все его слабые стороны.

**Таким образом,** индекс прибыльности инвестиций в теории может быть использован при оценке стартап-проекта, так как информативен относительно возрастания стоимости инвестированного капитала в процессе реализации проекта.

**Дисконтированный срок окупаемости** (*англ. Discounted Payback Period, DPP*) – показатель отражающий период, через который окупятся первоначальные инвестиционные затраты. Формула расчета коэффициента аналогична формуле оценки периода окупаемости инвестиций, только используются дисконтированные денежные потоки.

1. Ставка дисконтирования может изменяться на всем жизненном цикле инвестиции из-за действия различных экономических, политических, производственных факторов, что непосредственно ведет к изменению срока окупаемости инвестиций.

2. Данный показатель информативен лишь при использовании конвертируемого займа.

**Таким образом,** часть динамических показателей может быть использована для оценки эффективности стартап-проектов, в то время как статические показатели являются малоинформативными. Однако почти каждый динамический показатель имеет существенные недостатки, которые значительно ограничивают его применение. При этом, стоит отметить, что комплексное использование динамических показателей позволяет сгладить некоторые ограничения.

**Итак,** в статье были рассмотрены основные принципы оценки эффективности инвестиционных проектов. Были разобраны два вида методов расчета и анализа экономической эффективности (статические и динамические), а также возможные противоречия между показателями. Стоит отметить, что использование классических показателей эффективности значительно затруднено из-за особенностей получения дохода от стартап-проектов. Также в современной экономике, особенно во времена кризисов, использование данных показателей эффективно на сравнительно небольшой

горизонт инвестирования. Показатели дают в большей степени финансовое описание жизни инвестиции и не раскрывают причинно-следственных связей с получаемыми доходами.

В статье рассматриваются основные принципы оценки эффективности инвестиционных проектов, разбираются два вида методов расчета и анализа экономической эффективности (статические и динамические), рассматриваются возможные противоречия между показателями, а также анализируются особенности применения рассмотренных показателей для оценки эффективности стартап-проектов. Получены следующие выводы:

1. Использование коэффициентов оценки инвестиционных проектов позволяет выбрать наиболее привлекательные объекты для вложения.

2. Существуют два вида методов расчета и анализа экономической эффективности инвестиций: статические и динамические.

3. На практике чаще применяются статические методы, которые хоть и дают только приблизительную оценку рассматриваемых вариантов инвестиций, но относительно просты, поэтому могут использоваться для предварительных оценок при отсутствии достоверных данных о доходах и расходах, получаемых от инвестиционного проекта.

4. Для более углубленного анализа инвестиционного проекта используют динамические методы, основанные на расчете обобщающих показателей эффективности за весь период реализации проекта с учетом фактора времени наступления денежных притоков и оттоков, связанных с проектом.

5. Учитывая особенности инвестирования и реализации стартап-проектов статические показатели не несут в себе какой-либо полезной информации как для инвесторов, так и для команды основателей.

6. Часть динамических показателей, несмотря на существенные недостатки, активно используются при оценке стартап-проектов.

7. Почти каждый динамический показатель имеет существенные недостатки, которые значительно ограничивают его применение.

8. Комплексное использование позволяет несколько сгладить ограничения.



9. Показатели дают в большей степени финансовое описание жизни инвестиции и не раскрывают причинно-следственных связей с получаемыми доходами.

10. В современной экономике, особенно во времена кризисов, использование данных показателей эффективно на сравнительно небольшой горизонт инвестирования. Помимо внешних факторов, на оценку влияют внутренние – сложность точного определения будущих денежных поступлений от проекта.

**Таким образом,** определены основные особенности применения классических показателей эффективности для оценки стартапов, а также сформулированы ограничения, которые необходимо учитывать при использовании данных показателей для стартап-проектов.

#### **Список литературы:**

1. Базилевич В.Д. Неортодоксальная теория Й. А. Шумпетера / История экономических учений: учебник – 3-е изд. / В. Д. Базилевич. – К.: Знания, 2006. – 314 с.
2. Брейли Ричард, Майерс Стюарт. Принципы корпоративных финансов / Брейли Ричард-2-е изд., перераб. и доп. – М.: «Олимп-Бизнес», 2008. – 978 с.
3. Инвестиции / Ковалев В.В [и др]; под ред. В.В. Ковалева – М.: ВЕЛБИ, 2003. – 568 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Конспект лекций с задачами и тестами / В.В. Ковалев. – М.: ПРОСПЕКТ, 2011. – 502 с.
5. Ковалев В.В. Финансы и финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ПРОСПЕКТ, 2007. – 1024 с.
6. Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный проект / И.В. Липсиц – М.: БЕК, 1996. – 754 с.
7. Непомнящий Е.Г. Экономическая оценка инвестиций. Учебное пособие / Е.Г. Непомнящих. – Т.: ТРТУ, 2005. – 246 с.
8. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бейли Дж. Инвестиции / Шарп У.Ф. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 985 с.
9. Лаврухина Н.В. Сравнительный анализ методов оценки экономической эффективности инвестиций//Теория и практика общественного развития (2014, № 16). С 13–24.

10. Парфенов Г.А. Проблемы и ошибки при оценке эффективности инвестиционных проектов // Теория и практика общественного развития (2014, № 16). С 5–11.
11. <http://finzz.ru/indeks-doxodnosti-investicii-formula-primer-rascheta-v-excel.html> (дата обращения 09.09.2016).
12. <http://msfo-dipifr.ru/vnutrennyaya-norma-doxodnosti-formula-rascheta-irr-investicionnogo-proekta/> (дата обращения 12.10.2016).
13. <http://startup-house.ru/stati-pro-startapy/link/etapy-razvitiya-startapov> (дата обращения 10.05.2016).
14. <http://www.temabiz.com/terminy/chto-takoe-startap.html> (дата обращения 10.05.2016).
15. <http://itkeys.ru/about-startups/> (дата обращения 09.12.2016).
16. <http://constructorus.ru/finansy/chto-takoe-startap.html> (дата обращения 06.12.2016).

## **ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ**

*Мищенко Екатерина Андреевна*  
*студент, Оренбургский государственный университет,*  
*РФ, г. Оренбург*

*Пальниченко Светлана Анатольевна*  
*научный руководитель, канд. экон. наук, доц. кафедры менеджмента,*  
*Оренбургский государственный университет,*  
*РФ, г. Оренбург*

От финансовой деятельности предприятия зависит эффективность его функционирования, получение выручки, прибыли, рациональное распределение затрат и др. Необходимо организовать так называемую финансовую службу на предприятии, которая будет систематически проводить финансовое планирование, расчет показателей финансово-хозяйственной деятельности организации. Данные мероприятия очень важны, так как предприятие должно уметь реагировать на изменения во внешней среде, поведение конкурентов, также на изменения предпочтений потребителя и многие другие события, чтобы действовать эффективно и заранее рассчитать предполагаемые доходы и расходы, а также снизить финансовый риск.

Предприятие должно систематически оценивать свое финансовое состояние, исследовать платежеспособность, финансовую устойчивость, кредитоспособность, анализировать финансовые результаты, оценивать шансы потенциального банкротства, для того, чтобы не нести убытки. Для расчета существует огромное количество различных показателей, которые покажут возможности предприятия, дадут информацию о предстоящих угрозах.

В зависимости от организационно-правовой формы хозяйствования и отраслевой принадлежности предприятия финансы имеют свои отличительные особенности.

В связи со сложившейся нестабильной экономической ситуацией широкое распространение приобрело понятие «антикризисное управление». Тема

несостоятельности предприятий является очень актуальной в наше время, так как из-за финансового упадка, завышения налогов и других негативных обстоятельств организациям становится все труднее функционировать. Конечно, получение прибыли является важнейшей частью деятельности любого хозяйствующего субъекта, именно поэтому в условиях современной экономики существенное значение имеет защита их прав и интересов.

Банкротство является результатом развития кризисного финансового состояния предприятия должника. Для того чтобы определить понятие и признаки банкротства юридического лица нужно обратиться к Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 №127-ФЗ, где в статье 3 понимается, что Юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. Производство по делу о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом при условии, что требования к должнику – юридическому лицу в совокупности составляют не менее чем триста тысяч рублей [1]. Важным моментом является и то, что если юридическое лицо имеет какие-либо активы, будь то дебиторская задолженность или имущество, то их должно быть недостаточно чтобы удовлетворить требования кредиторов в полном объеме.

Но как быть, если у предприятия появились первые признаки несостоятельности? Предположим, что у нас есть предприятие с задолженностью перед контрагентами, контролирующим органом или по заработной плате. От решения руководителя будет зависеть дальнейшая судьба фирмы. Можно бездействовать и ждать когда это приведет к субсидиарной или уголовной ответственности. Можно оплатить долги с последующей ликвидацией организации, в случае если сумма задолженности незначительная, что бывает крайне редко. Можно использовать серые схемы закрытия фирмы,

которые не дадут никаких гарантий того, что контрагенты не вернуться со своими требованиями. Единственный верный и законный способ избавления от долгов – это банкротство. В 2002 году в силу вступил Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)», который регулирует всю процедуру банкротства, начиная от подачи заявления и заканчивая получением судебного акта о списании всех долгов с предприятия.

Рассмотрим институт банкротства как инструмент сохранения бизнеса. Строго говоря, понятие «банкротство» – не является однозначным.

Во-первых, это недостаточность имущества должника для удовлетворения требований всех его кредиторов в полном объеме. При этом решение о признании должника банкротом принимается судом с открытием конкурсного производства.

Во-вторых, банкротство – это весь комплекс правоотношений, регулируемый законодательством о несостоятельности, которое в том числе предполагает и восстановление платежеспособности должника. Отметим, что банкротство – это не всегда ликвидация бизнеса, иногда это способ его перерождения. Если есть желание максимально сохранить активы предприятия, то необходимо начать процедуру банкротства первыми, а не ждать когда это сделают кредиторы. Также процедура банкротства не обязательно означает потерю имущества. У должника есть возможность купить свое имущество на торгах, например, взяв у банка в долг, тем самым возобновив бизнес. Часто кредиторам тоже выгодно сохранить бизнес должника и не допустить его гибели. Именно поэтому необходимо вступить в диалог с кредиторами заранее и начать процедуру банкротства осознано и подготовлено.

Предусмотренная законодательством о банкротстве возможность применения к павшим в трудное положение неплатежеспособным предприятиям и организациям реорганизационных процедур, позволяет им восстановить статус полноценных субъектов рыночных отношений, дает возможность вновь достичь финансовой стабильности.

Однако вместе с тем, банкротство может быть использовано в неправомερных целях, что представляет собой преднамеренное (умышленное, фиктивное) объявление предприятия банкротом для того, чтобы скрыть перекачивание денег, ограбление вкладчиков и другие финансовые преступления.

Значение института банкротства в случае ликвидации хозяйствующего субъекта заключается в том, что из гражданского оборота исключаются неплатежеспособные субъекты, что служит оздоровлению рынка.

После принятия судом решения о признании должника банкротом открывается конкурсное производство. Сразу уточним, что конкурсное производство представляет собой процедуру, направленную на принудительную или добровольную ликвидацию несостоятельного предприятия, в результате которой осуществляется распределение конкурсной массы между кредиторами (физическое или юридическое лицами, имеющими имущественные требования к должнику и не являющиеся носителем залоговых прав). Конкурсное производство осуществляется с целью соразмерного удовлетворения требований кредиторов и объявления должника свободным от долгов, а также с целью охраны сторон от неправомερных действий в отношении друг друга. Как уже известно, решение Арбитражного суда о признании предприятия должника банкротом автоматически влечет за собой открытие конкурсного производства. Однако здесь необходимо заметить, что оно вступает в полную силу лишь по истечении одного месяца со дня его принятия, что обусловлено возможностью лиц, не удовлетворенных решением суда, подать кассационную жалобу или протест.

Подводя итог, хочется отметить то, что согласно мнению экономических экспертов страна еще не полностью пережила кризис. И, если у предприятия есть или прогнозируются признаки несостоятельности, то единственный верный законный способ избавления от долгов – это банкротство. Необходимо вовремя, с помощью анализа финансовых показателей, выявить неплатежеспособность и не дать ей перерасти в несостоятельность. Для

принятия обоснованных и эффективных управленческих решений руководители и специалисты должны владеть определенными навыками управления финансами, формирования и рационального использования финансовых ресурсов с целью обеспечения устойчивого функционирования и развития предприятия. Финансовый механизм и финансовые инструменты охватывают самые важные и главные параметры субъектов экономической деятельности, к которым относятся формирование и управление капиталом, затратами и результатами, разработка амортизационной, инвестиционной, налоговой и учетной политики, обоснование финансовых и других управленческих решений и плановых показателей развития предприятия.

### **Список литературы:**

1. О несостоятельности (банкротстве): федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ: принят Государственной Думой 27 сентября 2002 г.: одобрен Советом Федерации 16 октября 2002 г.
2. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета №116 (02), 2016 года. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. –URL: <http://ej.kubagro.ru/2016/02/pdf/89.pdf> (Дата обращения 19.01.2017).
3. Постановление Пленума ВАС РФ от 23 июля 2009 года № 63 «О текущих платежах по денежным обязательствам в деле о банкротстве».

## ПРОБЛЕМА ДОСТУПНОСТИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА КАК ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ И НАСЕЛЕНИЯ

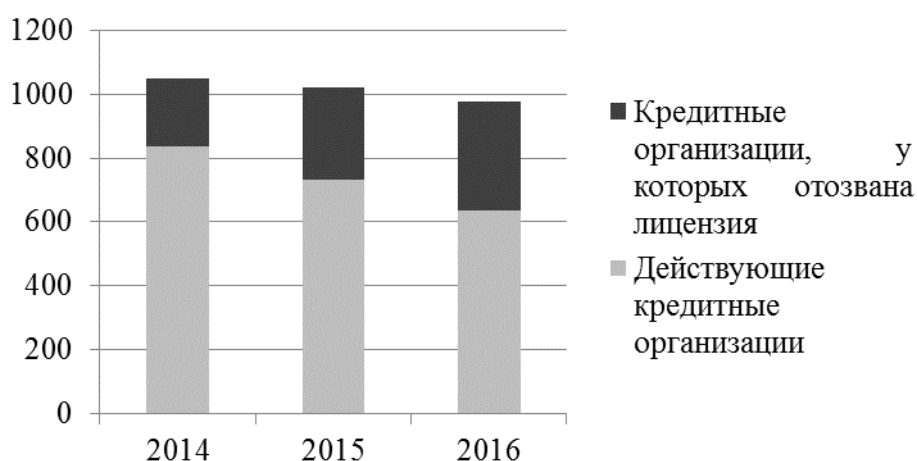
*Перченкова Алёна Владимировна*

*магистрант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Калужский филиал, РФ, г. Калуга*

В настоящее время нельзя недооценивать роль банковского кредита в качестве источника финансирования как предпринимательства, так и населения. Он способствует переливу средств из финансовой сферы в сферу хозяйствующих субъектов промышленности, торговли, сельского хозяйства, наукоемких отраслей. Кредитование коммерческими банками физических лиц способствует росту материального благосостояния общества.

Доступность и качество банковского кредитования во многом определяется состоянием банковского сектора в целом по стране. Очевидно, что на сегодняшний день Центральным банком осуществляется работа по сокращению числа ненадежных кредитных учреждений.

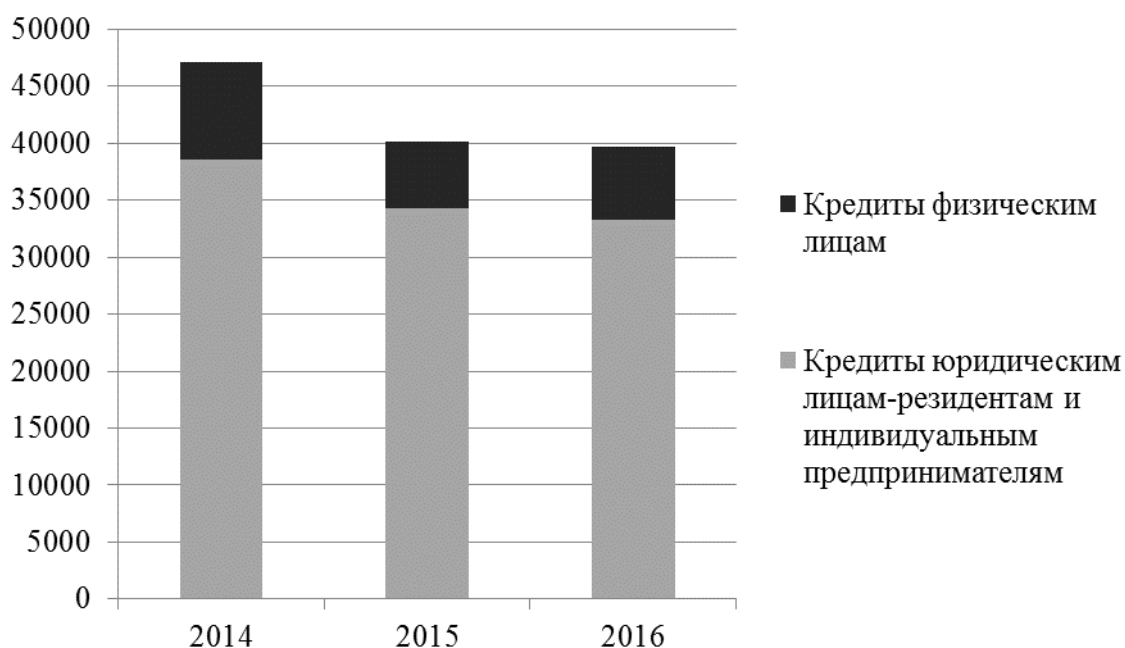
Количество действующих кредитных организаций сократилось до 635 по состоянию на декабрь 2016 года.



**Рисунок 1. Динамика отзыва лицензий на осуществление банковских операций у кредитных организаций за 2014–2016 гг.**



Число коммерческих банков, лишившихся лицензий, за рассматриваемый период увеличилось на 60,3%, тогда как число действующих кредитных организаций снизилось на 24%. Подобная тенденция обусловлена ростом числа нарушений действующего банковского законодательства кредитными учреждениями, и как следствие снижением их финансовой устойчивости и надежности. Сокращение числа кредитных учреждений влечет за собой рост качества предоставляемых ими услуг и снижение числа нарушений установленных законодательно параметров банковской деятельности, в результате чего кредитные взаимоотношения становятся более прозрачными. В частности на сегодняшний день банки обязаны рассчитывать полную стоимость кредита за весь период его использования заемщиком.



**Рисунок 2. Объем и структура выданных кредитов в целом по банковскому сектору России за 2014-2016 гг., млрд. руб.**

Важно отметить, что 2015 год характеризовался существенным падением спроса на кредитные продукты. По данным ВЦИОМ за декабрь 2016 года индекс кредитного доверия со стороны населения стагнирует: с августа по ноябрь он остается на отметке 22 п., что является максимумом в текущем году.

Лишь каждый десятый респондент отмечает, что сейчас вполне подходящее время для крупных займов, тогда как 80% дают негативные оценки [2].

Также важно отметить, что темпы роста просроченной задолженности превышают темпы роста объемов предоставленных ссуд. Данная тенденция обусловлена объективными экономическими условиями, повлекшими за собой падение реальных доходов населения и снижение финансовой устойчивости организаций. В ближайшее время в связи с повышением качества банковского менеджмента и улучшением экономической конъюнктуры есть все основания предположить, что увеличение спроса на кредитные продукты будет сопровождаться снижением объема просроченных задолженностей по обязательствам перед кредитными учреждениями.

Как источник финансирования банковский кредит способствует расширенному воспроизводству, обновлению основных средств, внедрению новых технологий и др. В современных условиях его роль значительно возрастает [1, с. 275].

Очевидно, что банковский кредит способен существенно помочь восстановится предприятию, когда его финансовое состояние характеризуется как неустойчивое. Однако практика в современной России такова, что кредиторы не желают брать на себя существенные риски и, как правило, отказывают в льготном кредитовании предприятиям, столкнувшимся с серьезными финансовыми трудностями по причине структурных факторов или в результате неэффективного менеджмента.

Население также часто встречает отказы со стороны банков в предоставлении кредита. Скоринговые системы могут посчитать неудовлетворительным стаж работы, уровень дохода или другие параметры потенциального заемщика. Наибольшее число отрицательных решений принимают крупные банки с государственным участием. Процентные ставки по предлагаемым ими кредитам относятся к самым низким на рынке банковского кредитования, однако они имеют мощную систему безопасности, требованиям которой соответствует далеко не каждый потенциальный заемщик.

Повышение доступности кредита для тех, кто в нем нуждается, – одна из задач, стоящих перед коммерческими банками и государством в настоящее время. Все многообразие причин низкого уровня доступности кредитования для отдельных заемщиков можно условно разделить на две группы:

1. Объективные экономические условия. Главное следствие негативных колебаний рыночной конъюнктуры – снижение финансовой устойчивости, реальных доходов, материального благосостояния клиентов банка.

2. Система оценки параметров заемщика банком. Всегда имеется определенное число клиентов, которые желают выступать в качестве заемщиков, но оцениваемые показатели их финансового состояния могут оказаться ниже порогового значения, устанавливаемого банком для принятия положительного решения о предоставлении кредита. Отказ о кредитовании в одном банке вынуждает их обращаться в другие кредитные учреждения, которые готовы принять на себя кредитные риски, но при более высоком уровне процентной ставки. Общая стоимость таких кредитов может оказаться в разы больше, чем в коммерческих банках с государственным участием.

Главный фактор низкой доступности кредитов – сопутствующие кредитной сделке риски. Любой кредитор стремится минимизировать их негативное влияние. Для этого используется такой инструмент как обеспечение кредита или залог. Однако ряд хозяйствующих субъектов не в состоянии предоставить обеспечение, которое бы соответствовало требованиям банка, например, когда объекты недвижимости имеют крайне низкую балансовую стоимость.

В таких случаях не последнюю роль должно сыграть государство. Оно может повысить уровень доступности долгосрочного банковского кредита либо беря на себя часть рисков кредитора либо путем совершенствования законодательства в части предоставления льгот банкам, кредитующим важные для дальнейшего развития экономики страны отрасли и предприятия.

Ситуацию в сфере кредитования можно охарактеризовать следующим образом: коммерческие банки желают и могут предоставлять кредиты

физическим и юридическим лицам, поскольку кредитные операции банка являются основным источником генерирования прибыли, но при этом не желают брать на себя чрезмерные риски, ориентируясь только на тех клиентов, чей рейтинг надежности и финансовой устойчивости высокий. Со стороны потенциальных заемщиков также следует отметить рост спроса на кредитные продукты, однако не всегда системы оценки параметров клиента выносят положительные решения.

На сегодняшний день среди множества мероприятий, способствующих развитию кредитных отношений, важно отметить следующие: коммерческим банкам целесообразно упростить проведение операций клиентами; пересмотреть перечень принимаемого в качестве залогового обеспечения движимого и недвижимого имущества в пользу первого; пересмотреть требования к потенциальным заемщикам в сторону их снижения. Очевидно, что подобные меры влекут за собой рост совокупных рисков, которые принимает на себя коммерческий банк. В таком случае ключевая задача кредитных учреждений – повышение доступности кредитования при одновременном повышении эффективности управления кредитными рисками и минимизации потерь от совокупных вложений.

Баланс между кредитным риском и уровнем доступности кредитного продукта предполагает участие в решение этой проблемы как со стороны банков и государства, так и со стороны хозяйствующих субъектов и населения.

### **Список литературы:**

1. Ваганова А.В. Анализ современного состояния банковского кредитования населения в России // Молодой ученый. – 2016. – №20. – С. 275–277.
2. Всероссийский центр изучения общественного мнения, официальный сайт // <https://wciom.ru/> (дата обращения 22.01.2017).
3. Центральный банк Российской Федерации, официальный сайт // <http://www.cbr.ru/> (дата обращения 20.01.2017).

## ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БАНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Попов Константин Игоревич*

*магистрант, Среднерусский гуманитарно-технологический институт,  
РФ, г.Обнинск*

*Харчук Михаил Викторович*

*магистрант, Среднерусский гуманитарно-технологический институт,  
РФ, г.Обнинск*

Не станет преувеличением утверждение о том, что на сегодня в мире есть значительное число разных систем налогообложения. В этой статье рассматривается специфика российской системы налогообложения банков коммерческого типа. Это даст возможность для самого полного представления о результативности российской налоговой системы.

Для работы банковской системы важно развивать систему налогообложения организаций кредитного типа. Банки и другие кредитные организации РФ при налогообложении сталкиваются со сложностями, которые во многом связаны с неразрешенностью и противоречивостью множества положений законодательства о налогах. Банки способны выступать в трех ролях:

1. самостоятельный налогоплательщик;
2. налоговый агент;
3. посредник между государством и налогоплательщиками [1, с.4].

Банки несут обязанность по уплате некоторых видов местных, региональных и федеральных налогов. Согласно обновлению налоговой системы российские кредитные организации на сегодня уплачивают такие налоги федерального уровня, как налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, страховые взносы в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Фонд обязательного медицинского страхования и прочие; региональные налоги: транспортный налог, налог на имущество организаций и прочие; местные налоги: налог на операции с ценными бумагами и земельный налог. Рассмотрим кратко каждый из указанных налогов.

По налогу на прибыль для банковских организаций конкретизируются расходы и доходы, учитывая особенности, которые характерны для деятельности банков.

При определении объекта налогообложения по налогу на прибыль, банками в доходах, которые указаны в статьях 249 и 250 НК РФ, учитываются доходы, которые указаны в статье 290 НК РФ, являющиеся характерными именно для банков.

Полученные доходы банками уменьшаются на сумму осуществленных расходов по статьям 254-269 НК РФ, помимо этого, учитываются расходы по статье 291 НК РФ.

Сейчас одна из проблем – это вопрос отнесения расходов или доходов банковских организаций к расходам или доходам от реализации или внереализационным расходам или доходам, которые относятся или не относятся в налоговую базу по налогу на прибыль организаций. Ведется существенное число споров по этому вопросу, который связан с несогласием банковских организаций с трактовкой и содержанием разных расходов.

Причина кроется в том, что в статьях 290 и 291 НК РФ не конкретизируется то, какие доходы для банковских организаций представляют собой доходы от реализации, а какие являются внереализационными. В результате этого появляются вопросы: к какому виду для налогообложения прибыли стоит относить расходы и доходы, а от этой классификации во многом имеет зависимость правильность определения прибыли.

Например, согласно ст.265 НК РФ, часть рекламных расходов относится на расходы при определении прибыли в размере, который не превышает 1% выручки от реализации, а не внереализационных расходов [3, с.19].

Другая важная особенность обложения налогом на прибыль предприятий, которая установлена в статье 273 НК РФ, это механизм признания расходов и доходов, в соответствии с которым банковские организации не обладают правом на определение даты получения дохода (осуществление расхода) по кассовому методу. Итак, банковский сектор не располагает правом на

применение метода начисления. Для банков, как особенной группы налогоплательщиков, также предусматривается создание дополнительного резерва - на возможные потери по ссудам, по ссудной задолженности и задолженности, которая приравнена к ней, в том числе по межбанковским депозитам и кредитам. Суммы отчислений в резерв, в соответствии с пунктом 2 статьи 292 НК РФ, банк имеет право учитывать или включать в состав расходов внереализационного характера, учитывая нормативы в течение налогового или отчетного периода. Размеры отчислений в резерв формируются согласно «Положению о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (утв. Банком России 26.03.2004 № 254-П) (ред. от 14.11.2016) (Зарегистрировано в Минюсте России 26.04.2004 № 5774). Создание резерва вызвано тем, что помимо существующих для банков рисков, государство имеет заинтересованность в стабильной банковской системе.

Но государством выполняется регулирующая функция, оно влияет на кредитную деятельность банковских организаций, устанавливает ограничения по включению в резервы на возможные потери по ссудам. Это положение дает возможность конкретным образом оптимизировать банковское налогообложение в пределах действующего законодательства.

Трудоемкость расчета налога на прибыль и его контроля объясняет то, что этот налог представляет собой один из самых важных налогов, уплачиваемых банками. Значение этого налога обусловлено тем, что налогом на прибыль оказывается максимальное воздействие на процесс, а также результаты коммерческой деятельности банковских организаций.

Специфика механизма порядка уплаты и исчисления банковскими организациями и другими кредитными организациями НДС регламентирована Главой 21 НК РФ. В банковских организациях НДС облагается незначительная доля услуг. Большая часть услуг финансового характера, в том числе банковских освобождаются от обложения НДС. Это обусловлено тем, что в банковской услуге отсутствует добавочная цена, так как не имеет зависимости

от оплаты труда работников банков, амортизации и прочих показателей. На уровень тарифов по операциям банковского характера влияют кредитные, валютные и процентные риски, а также значительная конкуренция в области банковской деятельности. Относительно механизма налогообложения банков НДС предусмотрено две базовые обязанности [3, с.18]:

- Банк обладает правом на освобождение от уплаты НДС согласно статье 149 НК РФ;

- Банкам предоставляется возможность применения способа входного НДС, не предусмотренного для иных налогоплательщиков. Статья 149 НК РФ устанавливает банковские операции, не подлежащие налогообложению НДС и на осуществление которых необходима лицензия Центробанка. Невзирая на то, что Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990г. № 395-1 инкассация относится к банковским услугам, согласно НК РФ эта операция представляет собой исключение и подлежит обложению НДС, так как перевозка денег обладает реальной стоимостью, являющейся объектом налогообложения по НДС.

Но зачастую объемы этого налога у банковских организаций составляют существенные величины, так как многие банки помимо операций, которые освобождаются от НДС, оказывают значительный объем услуг и операций, которые не относятся к характерным именно для этих экономических субъектов, и которые подлежат обложению этим налогом. К примеру, агентские операции, например, доверительное управление денежными средствами и другим имуществом по договорам с юридическими и физическими лицами. Операции по продаже имущества, операции факторинга, лизинга, форфейтинга облагаются НДС.

Также в структуре налогообложения следует выделить такие налоги как:

- Налог на добавленную стоимость. Требуется обратить внимание на то, что большая доля услуг банковских организаций освобождается от уплаты этого налога, это можно объяснить тем, что определенные тарифы банков не базируются на себестоимости услуг. На их размер влияет конкуренция и риски.



- Страховые взносы в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Фонд обязательного медицинского страхования и прочие. Этот налог основан на том, что банковская организация в своем штате имеет работников, которым осуществляются выплаты по договорам трудового характера. Однако если данные выплаты не отнесены к расходам предприятия, они объектом налогообложения не считаются.

- Транспортный налог выплачивают, лишь если банк обладает хотя бы одним транспортным средством.

- Налог на имущество предприятий. Объект этого налога – это недвижимое и движимое имущество, которым обладает банк.

- Плательщиками налога на операции с ценными бумагами являются эмитенты ценных бумаг.

- Земельный налог. Банки платят данный налог только в двух случаях: 1. если здание, в котором находится банк, являются собственностью; 2. Или когда банк осуществляет свою деятельность в арендованном помещении [3, с.34].

Реформирование налоговой системы продолжается, однако все еще остаются проблемы, связанные с налогообложением банковской деятельности.

В современных экономических условиях приоритетным является построение эффективной и стабильной системы налогообложения банков, направленной на создание благоприятных условий для осуществления деятельности, сохранение данных субъектов экономики в качестве одних из крупнейших налогоплательщиков, обеспечивающих доходность бюджетов разных уровней страны.

### **Список литературы:**

1. Налогообложение коммерческих банков в Российской Федерации / под ред. Дадашев А.З. / – М.: Книжный мир, 2012. – 88с.
2. Белецкий М.В. Новое в налогообложении коммерческих банков // Финансы. – 2014. – № 2.

3. Лермонтов Ю.М Доходы в целях исчисления налога на прибыль: арбитражная практика. // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке / Ю.М. Лермонтов. – 2013. – №11. – С. 16–19.
4. Лермонтов Ю.М. Выработка банком эффективной налоговой политики / Ю.М. Лермонтов // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке / . – 2014. - №12. – С. 33-37.

## ПОЗИЦИИ КИТАЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

**Саушкин Андрей Алексеевич**

*студент, Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева, КАИ, РФ, г. Лениногорск*

**Полюшко Юрий Николаевич**

*научный руководитель, доц., Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева, КАИ, РФ, г. Лениногорск*

Международное движение капитала имеет разнообразные формы. Прежде всего, это различные виды ссудного капитала: банковские кредиты, денежные займы в виде размещения долговых бумаг, коммерческие кредиты и т.п. (в экономической литературе их называют «*прочие инвестиции*»).

К международному движению капитала также относятся *портфельные инвестиции*; они представляют собой приобретения акций и долей в капитале, которые, как правило, не дают инвестору права на управление объектом инвестиций, а лишь обеспечивают получение дохода (дивидендов, процентов). Еще имеются *прямые инвестиции*; они представляют собой вложения в акции и капиталы, которые дают инвестору право управления. В прошлом веке основной формой прямых инвестиций были проекты по созданию новых предприятий и компаний («с нуля»), однако сегодня такие инвестиции уходят на второй план. Наиболее распространенной формой прямых инвестиций сегодня являются сделки по поглощению или слиянию существующих компаний. Это своеобразный инструмент экономического передела мира.

Доля прямых инвестиций в мировых потоках капитала весьма незначительна, но именно с помощью таких инвестиций крупнейшие мировые корпорации и банки устанавливают максимально эффективный контроль над экономиками государств. С 80-х гг. прошлого века статистику прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мире ведет международная организация ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию). Каждый год ЮНКТАД выпускает доклад *World Investment*, в котором содержатся данные об экспорте и

импорте ПИИ странами мира за истекший год и даются прогнозы на ближайшее будущее. В течение нескольких последних лет, как в группе экспортеров, так и в группе импортеров ПИИ определилась устойчивая *тройка лидеров («Большая тройка»)*: США, КНР и Гонконг.

Последний доклад *World Investment 2014* увидел свет летом 2015 года. На рис. 1 и 2 приводятся данные ЮНКТАД о ведущих странах-импортерах и странах-экспортерах ПИИ в 2014 году. США, КНР и Гонконг занимают первые три строчки в обеих таблицах.

На «Большую тройку» пришлось 26,4% мирового импорта ПИИ и 44,1% мирового экспорта ПИИ.

№		Импорт капитала, млрд. долл.	Доля в мировом импорте, %
1	КНР	128,5	10,5
2	Гонконг	103,3	8,4
3	США	92,4	7,5
4	Великобритания	72,2	5,9
5	Сингапур	67,5	5,5
6	Бразилия	62,5	5,1
7	Британские Виргинские о-ва	56,5	4,6
8	Канада	53,9	4,4
	Итого	636,8	51,9

**Рисунок 1. Ведущие страны-импортеры капитала в форме ПИИ**

№		Экспорт капитала, млрд. долл.	Доля в мировом экспорте, %
1	США	336,9	24,9
2	Гонконг	142,7	10,6
3	КНР	116,0	8,6
4	Япония	113,6	8,4
5	Россия	56,4	4,2
6	Британские Виргинские о-ва	54,3	4,0
7	Канада	50,5	3,9
8	Сингапур	40,7	3,0
	Итого	911,1	67,6

**Рисунок 2. Ведущие страны-экспортеры капитала в форме ПИИ**

Хотя ЮНКТАД в своей статистике выделяет Гонконг в качестве самостоятельного субъекта международного инвестиционного обмена, следует

помнить, что указанная территория имеет относительную автономию, являясь особой административной зоной Китая. КНР, часто называемая «континентальным» Китаем, достаточно активно использует Гонконг в качестве своих «ворот» и своего «шлюза» для осуществления торгово-экономических связей с остальным миром. В том числе для того, чтобы проводить операции по экспорту и импорту ПИИ. Поэтому можно сказать, что абсолютными лидерами в сфере экспорта и импорта ПИИ фактически являются два международных субъекта - США и «Большой Китай». Кроме Гонконга существует еще особая административная зона Китая - Макао, по ней ЮНКТАД ведет отдельный статистический учет ПИИ. Поэтому «Большой Китай» охватывает КНР, Гонконг и Макао. На рис. 3 представлены данные, характеризующие позиции «Большого Китая» в международном обмене ПИИ.

	КНР	Гонконг	Макао	Всего
	Млрд. долл. США			
Экспорт ПИИ за год	116,00	142,70	0,46	259,16
Импорт ПИИ за год	128,50	74,29	4,51	207,30
Экспорт, накопленные ПИИ	613,59	1.240,69	1,82	1.856,10
Импорт, накопленные ПИИ	1.085,29	1.549,85	26,75	2.661,89
Доля в мировом итоге, %				
Экспорт ПИИ за год	8,57	10,54	0,03	19,14
Импорт ПИИ за год	10,46	8,41	0,25	19,12
Экспорт, накопленные ПИИ	2,49	5,04	0,01	7,54
Импорт, накопленные ПИИ	4,41	6,29	0,11	10,81

***Рисунок 3. Позиции Китая в международном обмене капиталом***

Прокомментируем рис. 3. Прежде всего, бросается в глаза, что роль континентального Китая и Гонконга в международном обмене капиталом в целом примерно равновелика (обороты капитала в 2014 году у них были одинаковы). Вместе с тем, у Гонконга просматривается экспортная специализация (превышение экспорта над импортом капитала), а у континентального Китая - импортная (превышение импорта над экспортом капитала). Роль Макао в международном обмене капиталом весьма незначительная.

Кроме того, доля «Большого Китая» в накопленном экспорте и импорте капитала (соответственно 7,54% и 10,81%) существенно ниже, чем его доля в

экспорте и импорте капитала в 2014 году (соответственно 19,4% и 19,2%). Это не удивительно, поскольку «Большой Китай» еще в прошлом десятилетии не проявлял такой международной инвестиционной активности, какую он проявляет в последние годы. Соответственно, можно ожидать, что в ближайшие годы доля «Большого Китая» (если не произойдет резких изменений в нынешних тенденциях) в накопленных инвестициях как по экспорте, так и импорте капитала будет нарастать.

«Большой Китай» по экспорте капитала еще отстает от США, но отставание с каждым годом сокращается. В 2014 году совокупный экспорт капитала «Большого Китая» составил 19,14% мирового итога, у США этот показатель был равен 24,9%. По накопленному экспорту капитала отставание «Большого Китая» от США еще более значительное: 7,54% мирового итога против 25,7%. Можно ожидать, что этот разрыв при существующих в последние годы тенденциях будет сокращаться.

А вот по импорту капитала «Большой Китай» уже значительно превосходит США. У «Большого Китая» доля импорта капитала в 2014 году равнялась 19,12% мирового итога, а у США – лишь 7,5%. Между тем, в накопленном импорте капитала США еще значительно превосходят «Большой Китай»: 22,0% мирового итога против 10,81%. Но и здесь можно ожидать уменьшение разрыва в будущем.

	США	КНР	Гонконг
1980	2,88	0,35	615,9
1990	8,97	5,12	262,1
2000	20,63	16,21	253,6
2010	22,72	9,88	466,90
2011	22,40	9,73	434,08
2012	24,15	10,12	473,92
2013	29,55	10,42	493,39
2014	30,87	10,78	536,85

**Рисунок 4. Относительный уровень накопленных прямых иностранных инвестиций**

По данным ЮНКТАДА, в 2014 году относительный уровень накопленных ПИИ был равен 32,9% ВВП. Можно заключить, что США в 2014 году примерно соответствовали среднемировому показателю. Для сравнения приведем показатели накопленных ПИИ по некоторым другим экономически развитым странам (% к ВВП, 2014 г.): Германия – 41,1; Франция – 44,9; Великобритания – 53,7. Из всех экономически развитых стран лишь у Японии данный показатель крайне низкий – 3,72 (что свидетельствует о ярко выраженном протекционизме политики этой страны в области международного инвестиционного обмена). У КНР относительный показатель накопленных ПИИ в 3 раза ниже среднемировых показателей. Он даже ниже уровня других стран, входящих в группу БРИКС: Индии (12,4%); Российской Федерации (20,3%); Бразилии (34,3%); Южной Африки (41,6%). Можно заключить, что Китай проводит крайне осторожную политику в отношении привлечения прямых иностранных инвестиций.

А вот у Гонконга относительный показатель накопленных ПИИ является рекордно высоким. Приведенные на рис. 4 данные лишний раз подтверждают, что Гонконг исполняет роль финансового центра, в котором зарегистрированы компании, ведущие реальную экономическую деятельность за пределами Гонконга. Основная часть компаний Гонконга ориентирована на «континентальный» Китай. Для КНР в данном случае Гонконг выступает неким «карантинным шлюзом», снижающим риски установления прямого контроля над китайской экономикой со стороны западных банков и корпораций.

### **Список литературы:**

1. Валентин Катасонов. Смерть денег. Куда ведут мир «хозяева денег». Метаморфозы долгового капитализма: доктор экономических наук, 2016. – С.157–165.

## КУЛЬТУРА УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

*Федосова Мария Дмитриевна*  
*студент, ФГБОУ ВО Омский ГАУ,*  
*РФ, г. Омск*

Одну из важных ролей в работе предприятия или фирмы играет культура предпринимательства. Она не только делает предприятие более престижным, но и повышает эффективность производства, способствует улучшению качества продукции, а значит, увеличивает доходы.

Культуру предпринимательства трактуют по-разному. Но наиболее полно культуру предпринимательства описал В.Д. Козлов, сказав, что культура предпринимательства «есть система формальных и неформальных правил и норм деятельности, обычаев и традиций, индивидуальных и групповых интересов, особенностей поведения работников данной организационной структуры, стиля руководства данной организационной структуры, стиля руководства, показаний удовлетворенности работников условиями труда, уровня взаимного сотрудничества, идентифицирования работников с предприятиями и перспективами развития».

Так, организационная культура предпринимательской деятельности определяет стиль взаимоотношений, климат и ценности предприятия.

Культура предпринимательства существует благодаря двум причинам. Во-первых, это выживание в определенной социально-экономической среде, а во-вторых, обеспечение внутренней интеграции для достижения необходимых целей. Следовательно, каждое предприятие в зависимости от региона, отрасли или истории предприятия – будет иметь свою культуру.

Шведский экономист-практик, Бенгт Карлоф, выявил 10 основных признаков культуры для организации предпринимательской деятельности:

- Создается людьми;
- Изменяема;
- Имеет возможность познания;
- В любом случае принимается работниками;



- Регулирует поведение;
- Осознаваема / Не осознаваема;
- Постоянно развивается;
- Соблюдает традиции;
- Многогранна;
- Социальна.

Необходимо твердо знать эти признаки, прежде чем формировать культуру предприятия, нужно также твердо знать и понимать систему его убеждений и ценностей.

Одновременно с этим, нельзя думать о том, что культурой предпринимательства можно манипулировать. Ее формирование занимает годы.

Культура предприятия считается слабой в случаях, если:

- Нет четкого представления о системе ценностей;
- Нет стратегических и тактических целей;
- Части организации не находят компромисса из-за разных точек зрения;
- Нет активности от руководителей.

По данным всемирных исследований, можно сделать вывод, что у населения планеты возрастает интерес к этическим проблемам. В странах, где рыночные отношения весьма развиты, общепринятым мнением является то, что вопросы деловой этики беспокоят предпринимателей не меньше, чем эффективность производства.

Из-за экономических и социальных перемен, в настоящее время большое значение присваивается моральным и этическим нормам жизни общества: правам на достойные условия труда; на человеческое достоинства и многое другое.

Для того, чтобы реализовать данные ценности, необходим высокий уровень развития производительных сил. Если же сфера материального производства развита недостаточно, то реализация ряда идеалов будет менее предпочтительна, чем производство дополнительного количества

материальных благ. Если не восстанавливать нравственные основы общества, создание платформы для перестройки экономики невозможно.

Во время перехода от тоталитарной системы к формированию рыночной экономики и демократических институтов, необходимо анализировать соотношения экономики и этики, а также моральных и экономических ценностей.

Мораль – это правила нравственности, а также сама нравственность, форма общественного сознания.

Этика – это система норм нравственного поведения, обязанностей людей по отношению людей друг к другу. Например, многие западные фирмы имеют собственные этические кодексы.

Главную роль в формировании деловой этики играет общественность. Этические вопросы подвергаются обсуждению в СМИ, обществах потребителей и т.д.

Профессиональная этика отражает особенности нравственного сознания, поведения и взаимоотношений людей, которые обуславливаются спецификой профессиональной деятельности. Она определяет принципы этики и нормы поведения людей в рамках определенного вида трудовой деятельности. Решающие условия для получения успеха – это талант, трудолюбие и профессионализм. Для того, чтобы эти качества работали, важен нравственный подход, а также высокий уровень нравственного сознания. Реальное проявление профессиональной порядочности – единство дела и слова.

Во время предпринимательской деятельности, какому-либо человеку или группе людей, необходимо принимать решения по конкретным вопросам. При этом, на поведение этого человека или группы, будут влиять такие качества, как уровень культуры общения, характер решаемых задач и т.п. Деловое общение должно вестись по определенным правилам, которые повышают эффективность данного общения. Составляющими этих правил являются этикет, согласование взаимодействия и самоподачи.

Правила этикета определяют порядок общения и представления. Каждая из деталей этикета выверена годами, выполнение этих правил является обязательным, так как не выполняющих эти требования человек теряет право полноправного участника общения. Всегда важно говорить по делу, но и не говорить лишнего. Необходимо стараться, чтобы высказывания соответствовали истине. Технику общения принято разделять на технику поведения и слушания.

Правильно задать вопрос – искусство. Большинство конфликтов может разгореться из-за неправильно интерпретированного вопроса. Также, в процессе разговора важную роль играют эмоции и жесты. Понимание жестов значительно упрощает определение позиции собеседника, может предупредить о том, как изменить свое поведение для достижения необходимых результатов. Не стоит забывать, что одни и те же жесты в разных частях планеты, могут означать совсем разные вещи, как например жест «ОК», в Америке будет воспринят тепло, считается неприличным в Португалии. Эффективность общения также зависит от времени и места.

Как показали исследования, которые проводили как зарубежные, так и отечественные специалисты, наиболее важными качествами бизнесмена стали:

- Рискванность;
- Инициативность;
- Независимость;
- Целеустремленность;
- Ориентированность на качество и эффективность;
- Харизма;
- Способность ставить цели;
- Стремление к знаниям;
- Систематическое планирование.

Также, глядя на деловую практику, особенной чертой современного бизнеса являются честность и порядочность. Полезность предпринимателя основывается на его умении организовывать и рационально вести свое дело,

относится к нему бережно, инициативно и стремиться постоянно обновлять производство. Будучи заинтересованными в том, чтобы увеличивалась покупательная способность потребителей, предприниматели в развитом обществе включаются в улучшение социальной политики, способствуют развитию культуры.

Бизнес является полной противоположностью насильственному труду и пропагандирует инициативность, предприимчивость, трудолюбие и т.д. Уровень культуры предприятия предопределяется лицом его лидера. Практически все популярные компании основаны неординарными личностями: творцами культуры предприятия. Например, С. Джобс (Apple), А. Слоун (General Motors), Т. Уотсон (IBM).

В заключении хотелось бы определить, чем же является культура управления бизнесом. Это многогранная система, которая включает в себя множество различных составляющих, без которых она никоим образом не заработает. Каждый элемент выполняет особую функцию, которая обычно приводит к успеху того предпринимателя, который учел все аспекты этого непростого учения. Таким образом, культура управления бизнесом – необходимая вещь, для продуцирования новых идей, поддержания различных институтов, сохранения национальных традиций и увеличения доходов от деятельности.

### **Список литературы:**

1. Гербер М.Е. Предпринимательство: Миф или Реальность – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.Internet-Business.ru>.
2. Грибов В.Д. Основы бизнеса / В.Д. Грибов. – М., 2010. – 161 с.
3. Доброворский, И.Л. Новые технологии победы. Как по-настоящему достичь успеха / И.Л. Доброворский. – М., 2011. – 311 с.
4. Варшамова В.Г. Основы предпринимательского дела / В.Г. Варшамова. – М., 1996. – 476 с.

## **ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

***Хлапонин Игорь Григорьевич***

*студент, кафедра управления образованием,  
Томский государственный университет,  
РФ, г. Томск*

***Клочко Евгения Сергеевна***

*студент, кафедра управления образованием,  
Томский государственный университет,  
РФ, г. Томск*

***Прудникова Кристина Олеговна***

*студент, кафедра управления образованием,  
Томский государственный университет,  
РФ, г. Томск*

***Блинов Владимир Николаевич***

*научный руководитель, д-р. биол. наук, проф. кафедры управления  
образованием, Томский государственный университет,  
РФ, г. Томск*

Сегодня на практике менеджерам при принятии решения о выборе стратегии развития не хватает простых и доступных инструментов, позволяющих объективно и своевременно оценить варианты стратегий развития. В то же время скорость принятия обоснованных управленческих решений является одним из ключевым факторов успешного развития бизнеса.

Своевременный и обоснованный выбор стратегии совершенствования бизнес-процессов является чрезвычайно важным для бизнеса в условиях жёсткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации. При выборе стратегии целесообразно учитывать не только факторы изменяющейся внешней и внутренней среды, но и концепцию управления бизнесом.

Существует достаточное количество различных способов выбора стратегии совершенствования бизнес-процессов, которые являются либо в высокой степени субъективными и зависимыми от мнения экспертов, либо

требуют значительных временных, трудовых и финансовых затрат для расчета различных показателей.

Потребность в совершенствовании бизнес-процессов рано или поздно возникает на предприятиях любой отрасли и сферы деятельности. Современная глобализация ведет к все более тесной интеграции рынков, а значит, и к более ожесточенной конкурентной борьбе. Особенное значение в этой экономической «гонке вооружений» приобретает кардинальное переосмысление и реинжиниринг бизнес-процессов компаний. В таких условиях реагирование должно происходить максимально быстро. Любая компания стремится оставаться конкурентоспособной, добиться максимальной эффективности всех процессов в каждый момент времени. И логистические бизнес-процессы не исключение.

В условиях экономического кризиса особую важность приобретает максимально возможное сокращение издержек. Нередко в такой ситуации компании обращают свое внимание именно на процессы логистики, на оптимизацию протекания этих процессов. Особенно это актуально для торговой и производственной сфер, где логистика является одной из критически важных сторон. Это обуславливается тем, что первостепенное значение в таких компаниях приобретают издержки на хранение и передвижение товара. Хорошо организованные поставки являются серьезным конкурентным преимуществом: клиенты получают свой заказ быстрее, витрины всегда полны товара, а производственные станки не простаивают в ожидании материалов.

Реорганизация деятельности компаний сегодня все более тесно связана с внедрением it-технологий и автоматизацией процессов. Замена ручного труда на компьютерный и сокращение таким образом персонала, обычно ведет к наиболее заметным результатам в уменьшении издержек. Таким образом it-технологии компании сейчас являются ее стратегическим ресурсом и во многом определяют конкурентоспособность.

Но процесс внедрения новых технологий сталкивается с целым рядом проблем, которые в условиях экономического кризиса еще более тяжело преодолимы.

Чтобы добиться максимальной эффективности зачастую требуется внедрение комплексной it-системы, которая бы объединяла функционирование всех отделов компании в единый механизм. Большинство компаний заинтересованно во внедрении именно таких систем: качественных, комплексных разработок, которые выведут компанию на новый уровень, но реалии таковы, что позволить их себе могут лишь очень большие компании. Стоимость разработки и внедрения таких систем крайне высока. Точечная автоматизация зачастую будет решать только часть задач. В условиях кризиса все больше наблюдается тенденция по снижению затрат на it-технологии. Сейчас компании стараются изыскать другие пути повышения эффективности.

Если говорить именно о логистических системах, то здесь возникает еще одна проблема: кроме внутренней совместимости, о которой говорилось выше, зачастую требуется внешняя совместимость, ведь логистика предполагает работу с партнерами. Совместимость it-систем, значительно упрощает процессы взаимодействия с поставщиком, такие как: планирование, контроль цепи поставок и коммуникации. Но добиться этой совместимости в условиях использования различных систем крайне сложно.

Даже если у компании найдутся ресурсы для внедрения комплексной разработки, то зачастую потребуются кардинальная перестройка бизнес-процессов под новую it-систему. А это большой риск. На процесс перехода к новой модели бизнеса нужно потратить огромные ресурсы, провести большой объем работы с персоналом, и, к сожалению, это не всегда приводит к положительным результатам, некоторые компании просто не справляются с такими задачами и возникающими в этом процессе проблемами. В логистических системах это новые способы контроля и учета запасов, новые способы поставок и т.д.

Грамотное внедрение новейших it-технологий является неотъемлемой частью выживания компаний, которые хотят выйти в мировые лидеры. Новые рациональные схемы, по которым работают компании после реорганизации, требуют существенно меньше времени и ресурсов, что, в свою очередь, приводит к значительному снижению издержек. Но в условиях кризиса это становится еще более сложной задачей, когда компания просто не может позволить себе неудачные инвестиции.

### **Список литературы:**

1. Барынцев А.Б. Логистика и продвижение товара // Риск: информация, ресурсы, конкуренция. – 2013 – № 4 – С. 48–50.
2. Клименко В.В., А.Н. Морозов, О.Д. Проценко Моделирование логистической инфраструктуры транспортного узла // Логистика и управление цепями поставок. –2014. – № 1. – С. 21-29.
3. Парабелум Н.С. Бизнес. Реорганизация: учеб. пособие / – Москва: Бином. Лаборатория знаний, 2008. – 256 с.
4. Репин К.Н. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление: учебник для вузов / К.Н. Репин. – Москва: Оникс, 2013. – 416 с.
5. Старовойтова Т.Ф., А.Н. Лавренов. Информационные системы в бизнесе: учеб. пособие / – Москва: АУ-ПБР, 2012. – 150 с.
6. Сторчевой М.А. Теория фирмы, управление цепочками поставок и маркетинг взаимоотношений // Вопросы экономики. – 2014. – №2. – С. 27–34.
7. Хаммер М.Б. Быстрее, лучше, дешевле. Девять методов реинжиниринга бизнес-процессов // IT Expert. – 2012. – № 7. – С. 18–22.



## **ВЛИЯНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА СРЕДСТВА РАЗМЕЩЕНИЯ**

***Щитникова Надежда Владимировна***

*студент, Институт Сферы Обслуживания и Предпринимательства (филиал)  
Донского Государственного Технического Университета,  
РФ, г.Шахты*

***Гусев Николай Иванович***

*научный руководитель, канд. социол. наук, доц.,  
Институт Сферы Обслуживания и Предпринимательства (филиал)  
Донского Государственного Технического Университета,  
РФ, г.Шахты*

Развитию индустрии гостеприимства способствовали различные факторы. Следует начать с того, что такие предприятия получили свое распространение по причине того, что люди перемещались из одного города в другой, из одной страны в другую по разным причинам. Основную долю среди путешественников составляли торговцы, государственные служащие (в основном гонимцы), паломники и бродячие артисты.

Согласно словарям, бизнесом называются отношения между участниками рынка по поводу их совместной деятельности, нацеленной на получение прибыли (или иных форм дохода). Следовательно, торговцев тех времен можно считать первыми бизнесменами. Исходя из этого, можно смело утверждать, что бизнес и индустрия гостеприимства зародились практически одновременно.

С уверенностью можно сказать, что с момента появления и до сегодняшнего дня, индустрия гостеприимства и бизнес процессы неразрывно связаны и активно взаимодействуют. В доказательство этому утверждению приведем несколько фактов. Во-первых, как уже было сказано, деятельность первых бизнесменов (купцов) стала одной из главных причин появления первых средств размещения. Во-вторых, развитие торговли способствовало развитию индустрии гостеприимства. Ни для кого не секрет, что в любые времена бизнесмены относились к людям с достатком выше среднего. Само собой данный слой населения привык к более высокому уровню комфорта и требования у них, соответственно, выше. Однако и тратить они привыкли

больше остальных. Один такой гость приносит доход, равный доходу с нескольких гостей эконом класса, хоть и требует больших усилий. В связи с этим появились номера бизнес класса, другими словами номера повышенного комфорта, которые были больше обычных по площади, обладали более качественной и комфортной мебелью.

Постепенно бизнес процессы становились все более масштабными и уже не ограничивались простой торговлей. Важным элементом стали многочисленные переговоры международного и мирового масштаба. Такие мероприятия требуют встречи представителей в удобном для переговоров месте. В туризме укоренилось такое направление как деловой туризм. Как и известно, спрос рождает предложение. Перечень дополнительных услуг дополнили бизнес услуги. В данные услуги входят предоставление помещений для переговоров, оборудованные всеми необходимыми технологиями (компьютеры, интернет, факсимильная и телефонная связь, флип-чарты, проектор, экран и т.д.). Исходя из выше сказанного, можно вывести третий факт, связывающий индустрию гостеприимства и бизнес процессы – расширение ассортимента дополнительных услуг и появление нового вида услуг, в связи с развитием бизнеса.

Следующим этапом развития гостиничного бизнеса, связанным с деловым туризмом, стало появление бизнес-отелей, т. е. средств размещения, специализированных на обслуживании конкретно бизнес-туристов. Как правило, средства размещения такого типа соответствуют следующим требованиям:

- расположены в центре города, где развита инфраструктура;
- так как для бизнесмена гостиничный номер становится не только временным домом, но и офисом, номера должны совмещать в себе домашний уют и офисные удобства (наличие рабочего стола, компьютера, телефонной связи и канцтоваров);

- всем известная фраза «время – деньги» как нельзя лучше описывает жизненный ритм бизнесменов, поэтому для данного сегмента потребителей очень важна высокая скорость оформления при заселении в гостиницу;

- не редко расходы за проживание в гостинице покрываются именно фирмой, представителем которой является гость, поэтому необходимо формировать итоговые чеки с учетом, что один из них отправится в качестве финансового отчета в фирму-плательщика;

- в виду того, что бизнесмены прибывают из разных уголков мира и им необходимо время для адаптации к местному часовому поясу, неотъемлемым требованием является круглосуточное обслуживание номеров. Это требование актуально так же в виду того, что гости часто работают по ночам.

Так как большая часть бизнес встреч носит международный характер, возникла потребность в таких услугах, как переводчик и трансфер.

Несмотря на то, что бизнесмены ограничены во времени, а также в связи с этим, бизнес отели включают в перечень своих услуг всё необходимое для комфортного проживания своих гостей и даже больше. Некоторые из них представляют собой огромный комплекс, объединяющий под одной крышей множество различных предприятий. Сюда, помимо гостиницы, входят: рестораны и бары, конференц-зал (зачастую несколько залов разной вместимостью), спортивно-оздоровительные и торгово-развлекательные комплексы, куда часто входят казино, кинотеатры и т. п.

Перечень рекреационных и развлекательных услуг в таких отелях не менее насыщен перечня бизнес услуг. Умственный труд утомляет не меньше физического, а так как деловые мероприятия порой длятся по несколько дней, участникам необходимо быстро восстановить свои силы. Каждый человек отдыхает по-разному, поэтому и перечень услуг такого рода очень разнообразен. Для кого-то больше подходят расслабляющий массаж и различные спа-процедуры, а кто-то предпочитает активный отдых в виде спортивных игр, верховой езды или же азартных игр.

В связи с активным развитием экспозиционно-выставочной деятельности, которая зачастую входит в деловые встречи, бизнес отели предоставляют выставочные площади, размер которых варьируется в зависимости от материальной и территориальной возможностей гостиницы.

Также следует отметить положительное влияние бизнеса как такового на конкретно гостиничный бизнес, так как он позволяет решить некоторые проблемы индустрии гостеприимства. Одной из таких проблем является «сезонность». С развитием бизнеса эта проблема не так остро ощущается, так как основную часть путешествующих составляют деловые туристы. Учитывая то, что бизнес набирает обороты с каждым годом и по этой причине количество командировок тоже растет, можно смело утверждать, что гостиничный бизнес, как следствие, тоже развивается.

Но происходит это, к сожалению, только в тех регионах, где в основном и сосредоточен бизнес вообще. Это такие крупные города, как Москва, Санкт-Петербург, Сочи. В малых же городах «сезонность» в гостиницах ощущается более остро, так как поток бизнес-туристов там намного меньше. Здесь же становится заметной вторая актуальная проблема гостиничного бизнеса – низкий уровень сервиса в гостиницах.

Данную проблему в гостиницах малых городов можно попытаться решить также с помощью бизнеса. Гостиницы могут привлечь деловых туристов, предлагая проведение мастер-классов для бизнеса в сфере торговли и предоставления услуг.

Для гостиниц это будет хорошей возможностью привлечь новых гостей, увеличивая, при этом свою прибыль, и улучшить качество предоставляемых услуг, то есть повысить уровень сервиса в гостинице.

Увеличить поток бизнес-туристов гостиницы смогут и своей клиентоориентированностью. Что дает клиентоориентированность гостиницам? Способность извлечь дополнительную прибыль за счет глубокого понимания и эффективного удовлетворения потребностей как деловых туристов, так и гостей вообще. Клиентоориентированность будет одним из инструментов

гостиницы, позволяющим получить ей лояльных гостей. Такое позиционирование положительно скажется на гостиничном бизнесе.

Таким образом, можно сделать вывод, что бизнес процессы с момента своего зарождения и по сей день связаны с индустрией гостеприимства и оказывают на неё значительное влияние. Эти два вида экономической деятельности сотрудничают и способствуют развитию друг друга. Средства размещения обеспечивают бизнесменов всем необходимым для проведения переговоров и экспозиционно-выставочной деятельности. В свою очередь, последние приносят доход гостиницам и способствуют формированию клиентской базы. Постоянно пополняющийся перечень потребностей бизнесменов влечет за собой расширение ассортимента дополнительных услуг средств размещения, тем самым способствуя их развитию.

#### **Список литературы:**

1. Гаранин Н.И., Гаранина Е.Н. Предпосылки возникновения и история развития мировой гостиничной индустрии // Аккорд Персонал – [Официальный сайт]. URL: [http:// http://accord-personal.ru/stati/predposylki-vozniknoveniya-i-istoriya-razvitiya-mirovoj-gostinichnoj-industrii/](http://accord-personal.ru/stati/predposylki-vozniknoveniya-i-istoriya-razvitiya-mirovoj-gostinichnoj-industrii/).
2. Тимохина Т.Л. Организация приема и обслуживания туристов: учеб. пособие. – М.: ООО «Книгодел»; МАТГР, 2005 – 288с.
3. ГОСТ Р «Услуги средств размещения. Бизнес-отели. Общие требования».
4. Лояльность потребителей, как цель любого предприятия // Reclamist.com – [Электронный ресурс] – URL: <http://www.reklamist.com/useful/brand/2.html>.
5. Якименко М.В. Состояние, проблемы и перспективы гостиничного рынка России / М.В. Якименко // Известия Южного федерального университета. – 2014.

## СЕКЦИЯ 6. ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

### **ПРОБЕЛ В ФЕДЕРАЛЬНОМ ЗАКОНЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОТ 30 АПРЕЛЯ 2010 Г. № 68-ФЗ «О КОМПЕНСАЦИИ ЗА НАРУШЕНИЕ ПРАВА НА СУДОПРОИЗВОДСТВО В РАЗУМНЫЙ СРОК ИЛИ ПРАВА НА ИСПОЛНЕНИЕ СУДЕБНОГО АКТА В РАЗУМНЫЙ СРОК»**

*Бурковский Радик Витальевич*  
*магистрант, Уральский государственный экономический университет,*  
*УрГЭУ,*  
*РФ, г. Екатеринбург*

В современном законодательстве существуют пробелы, в силу которых появляется масса неопределенностей в урегулировании споров, возникающих в тех или иных общественных отношениях. В статье рассматривается предложение об устранении пробела в вышеуказанном законе.

Стремительный темп законотворчества влечет за собой ряд острых противоречий. Вновь принимаемые законы не всегда согласуются с действующими законодательными актами, некоторые принимаемые законы регулируют мелкие, незначительные вопросы, которые целесообразно было бы решать на уровне подзаконных актов. С учетом темпа издания новых законов, экономии законодателем времени выпуска нормативных актов становится весьма актуальной такая проблема, как пробелы в законодательстве и иные ошибки, допущенные на стадии законодательного процесса.

На практике периодически возникают ситуации, когда спорные правоотношения входят в сферу правового регулирования, но не урегулированы конкретной нормой права. Тем самым правоприменитель выявляет пробел в законодательстве.

Пробел в законодательстве – отсутствие той конкретной нормы права, которая необходима для урегулирования общественных отношений, подпадающих под этот закон.

Пробелы в законодательстве появляются в результате двух причин:

1. В результате появления новых общественных отношений, которых на момент принятия закона не существовало, и как следствие законодатель их не учел.

2. Из-за упущений при разработке закона, которые могли возникнуть в результате экономии законодателем времени или текста.

В вышеуказанных случаях обычно применяются такие приемы, как аналогия закона и аналогия права. Но в силу того, что речь пойдет также и об уголовно-процессуальном законодательстве – аналогия закона или права не допустима.

Сегодня мы являемся свидетелями процесса дальнейшего совершенствования федерального законодательства, направленного на решение задач по развитию важнейших сфер жизнедеятельности общества, в частности обеспечения эффективного функционирования государственных институтов.

Объектом исследования являются конкретные нормы Федерального закона Российской Федерации от 30 апреля 2010 г. № 68-ФЗ «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок», а также имеющиеся в них пробелы.

Согласно ст. 1 вышеуказанного закона право на компенсацию за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок имеют – Граждане Российской Федерации, иностранные граждане, лица без гражданства, российские, иностранные и международные организации, являющиеся в судебном процессе сторонами или заявляющими самостоятельные требования относительно предмета спора третьими лицами, взыскатели, должники, а также подозреваемые, обвиняемые, подсудимые, осужденные, оправданные, потерпевшие [2].

Исходя из смысла данной статьи, в результате грамматического толкования, а также толкования с использованием формальной логики можно

сделать следующее умозаключение – законодатель, касаясь уголовного судопроизводства, предусмотрел следующих субъектов, имеющих право на компенсацию за нарушение права на судопроизводство в разумный срок: подозреваемые, обвиняемые, подсудимые, осужденные, оправданные, потерпевшие. Далее речь пойдет о потерпевшем, официальное определение которого дано в уголовно-процессуальном кодексе Российской Федерации, потерпевший – физическое лицо, которому преступлением причинен физический, имущественный, моральный вред, а также юридическое лицо в случае причинения преступлением вреда его имуществу и деловой репутации [1]. Решение о признании потерпевшим оформляется постановлением дознавателя, следователя или суда.

Возникает вопрос, если в результате рассмотрения сообщения о преступлении вынесено незаконное и необоснованное постановление об отказе в возбуждении уголовного дела, то лицо, пострадавшее от преступления исходя из смысла уголовно-процессуального закона не должно и не может быть признано потерпевшим, так как это возможно только после возбуждения уголовного дела. Вышеуказанный отказ в возбуждении уголовного дела может быть ошибочным, вследствие проведения проверки сообщения о происшествии не в полном объеме, не проведение проверки и др. Наукой «криминология», предусмотрено такое понятие, как жертва преступления и их виды, в данном случае нас интересует латентная жертва преступления.

Именно такой жертвой является лицо, по заявлению которого вынесли незаконное и необоснованное постановление об отказе в возбуждении уголовного дела. Последнее может быть обжаловано в порядке ст. ст. 124, 125 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации (в органы прокуратуры или непосредственно в суд).

Таким образом, в случае удовлетворения вышеуказанной жалобы и отмены незаконного постановления – материалы направляются для дополнительной проверки, в органы принявшие постановление. Далее, в случае повторного отказа в возбуждении уголовного дела, возможно повторное обжалование и все



вытекающие последствия. Так, заявление может попасть в «замкнутый круг». Все указанные процедуры занимают не малый промежуток времени, и в силу данных обстоятельств, затягивания времени, посредством волокиты могут истечь сроки давности привлечения к уголовной ответственности за конкретное преступление, что повлечет за собой вынесение окончательного акта об отказе в возбуждении уголовного дела. Понятие жертва преступления гораздо шире, чем потерпевший, но в силу закона закреплены только права потерпевшего.

В результате сложившейся ситуации мы видим, что нарушены права лица на судопроизводство в разумный срок, ставшего жертвой преступления, но не получившего статус потерпевшего. Проанализировав ст. 1 Федерального закона Российской Федерации от 30 апреля 2010 г. № 68-ФЗ «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок», можно сделать вывод о том, что указанное лицо лишено права на обращение в суд, для компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок, в силу отсутствия прямого указания на такое лицо в законе. Изучив практику применения рассматриваемого закона, можно сделать вывод, что суды ссылаются именно на это обстоятельство.

На основании вышеизложенного, в рассматриваемой норме следует закрепить право таких лиц, введя в перечень ст. 1 Федерального закона Российской Федерации от 30 апреля 2010 г. № 68-ФЗ «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок» новую категорию – граждан, которые были заинтересованы в исходе не возбужденного или прекращенного дела.

Введя в вышеуказанную статью ФЗ «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок» такой категории, как «граждане, которые были заинтересованы в исходе не возбужденного или прекращенного дела» мы

восстановим социальную справедливость и право граждан на судебную защиту, которое в свою очередь закреплено Конституцией Российской Федерации.

Как уже отмечалось в начале статьи, стремительный темп законотворчества влечет за собой ряд острых противоречий, одно из них рассмотрено в данной статье. Согласно Конституции Российской Федерации человек, его права и свободы являются высшей ценностью, следовательно основной задачей государства является соблюдение, признание и защита прав человека.

Вышеуказанного можно достичь лишь путем постоянного совершенствования законодательства, своевременного устранения пробелов и коллизий в законодательстве.

Обращая внимание на порядок и сроки Федерального законодательного процесса не вооруженным глазом видно, что это довольно долгий, замедленный бюрократией и формализмом процесс. На принятие одного закона уходят месяцы, в лучшем случае 3–4, когда между субъектами законодательного процесса не возникает противоречий, разрешение которых существенно тормозит процесс. Изменения в общественных отношениях возникают гораздо быстрее, чем выпускается новый закон. На мой взгляд было бы весьма актуально устранять пробелы в законодательстве путем иных нормативных актов, таких как Указы Президента, Постановления Конституционного суда, Постановления Правительства, последние в свою очередь принимаются гораздо быстрее Федеральных законов.

### **Список литературы:**

1. Уголовно-процессуальный кодекс от 18 декабря 2001 г, Росс. газ.
2. ФЗ «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок» от 30 апреля 2010 г. № 68-ФЗ, Росс. газ.

## ПРОБЛЕМЫ ЗАОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ РФ

*Митрюшкина Ирина Александровна*

*студент 3 курса ФГБОУ ВО «Саратовская Государственная  
Юридическая Академия» Межрегиональный Юридический институт,  
РФ, г. Саратов*

*Бахарева Ольга Александровна*

*научный руководитель, канд. юрид. наук, доц. кафедры гражданского процесса  
ФГБОУ ВО «Саратовская Государственная Юридическая Академия»,  
РФ, г. Саратов*

В данной научной статье рассматриваются проблемы заочного производства в гражданском процессе на территории Российской Федерации, а также путём рассуждений и результатов рассматриваются возможные пути решения этой проблемы.

Существует два вида судопроизводства очное и заочное. Из-за того что суды очень перегружены делами для рассмотрения, и многие дела откладываются на месяцы и годы для более быстрого производства существует способ заочного рассмотрения дела, которое по своей структуре является проще чем очное.

Как правило в отсутствии извещённого о месте заседания и времени, при неявке и без уважительной причины его неявки и согласия истца на рассмотрение дела в отсутствие ответчика, возможно заочное производство при рассмотрении искового дела.

Существует ряд причин возникновения института заочного производства в российском гражданском процессе. Наиболее важной причиной является ускоренное разрешение споров, так как заочное производство отличается от разрешения дела в обычном порядке своей простотой.

В частности, в ст. 233 ГПК РФ говорится, что в случае неявки в судебное заседание ответчика, надлежаще извещенного о времени и месте судебного заседания по делу, может быть вынесено заочное решение, если истец против этого не возражает [1, с. 16].

Вопрос о необходимости получения согласия истца в случае неявки ответчика без уважительной причины в судебное заседание, при условии того, что он был предупрежден о месте и времени судебного разбирательства, является очень спорным. Так как ч.3 ст. 233 ГК РФ буквально говорится о том, что высказывать мнение о порядке рассмотрения дела может лишь явившийся в процесс истец.

Но при полном анализе гражданского процессуального законодательства инициатива о заочном производстве исходит от суда, а от истца нужно лишь согласие, это приводит к выводу о том, что будут затянуты сроки при рассмотрении дела в заочном порядке, так как дело будет отложено и отправлено новое оповещение о месте разбирательства и времени, при условии, что истец против разбирательства дела в заочном порядке [5, с.39].

Представляется, что для достижения целей судопроизводства, и руководствуясь принципами осуществления правосудия в Российской Федерации, необходимо избежать зависимого положения стороны от суда и предусмотреть в действующем законодательстве правило, согласно которому инициатива на рассмотрение дела в порядке заочного производства должна исходить от самого истца [4, с.470]. На основе этого, суд должен ознакомить истца с особенностями процедуры заочного рассмотрения дела и его обжалования, а истец должен сам принять решение в каком виде должно рассматриваться дело.

Достаточно неудачной является ч. 3 ст. 233 ГПК РФ, в которой говорится, что в случае, если истец против заочного рассмотрения дела, то оно откладывается и ответчику направляется извещение, в котором указывается время и место следующего судебного разбирательства [2]. Что сильно противоречит общему правилу, ч. 4 ст. 167 ГПК РФ. Если истец против рассмотрения дела в заочном порядке, должен применяться обычный порядок [2]. Так как общие правила, предусматривающие последствия неявки лиц, участвующих в деле, предусмотрены в ст. 167 ГПК РФ, норма, закреплённая ч. 3 ст. 233 ГПК РФ должна быть составлена в соответствии с правилами ст. 167

ГПК РФ. Сейчас используется компромисс в котором истец сам может выбирать в каком порядке будет производство данного дела.

Отмена заочного решения является право ответчика, истец в рамках искового производства, имеет право обжаловать решение в суд вышестоящей инстанции, но в отличии от искового производства, реализовать его он может лишь при окончании срока установленного ГПК РФ, который даётся ответчику для подачи заявления об отмене заочного решения.

При данных обстоятельствах истец оказывается в неблагоприятном положении, так как по действующему законодательству суд может не оповещать истца о дате получения копии решения ответчиком, и из этого следует то, что истец может не знать время получения копии заочного решения ответчиком. В результате чего, истец сам должен проявлять активность чтобы в последующем реализовать свое право на обжалование заочного решения, что ставит истца в невыгодное положение, в отличии от ответчика, что нарушает принцип процессуального равенства сторон.

Представляется, что более предпочтительным вариантом является определение права на обжалование заочного решения не с момента получения ответчиком копии заочного решения, а с момента его вынесения [3, с. 241]. Так как в этом случае обе стороны будут находиться на равне, потому что будут одинаково информированы о начале течения срока отмены заочного решения и срока его обжалования.

Ещё одним неблагоприятным моментом для истца является длинный срок рассмотрения дела. Как правило заочное рассмотрение дела производится через 4 этапа. Первым этапом является заочное рассмотрение первой инстанцией и вынесением решения. Вторым этапом будет отмена решения. Третий этап рассмотрение дела этим же судом. Четвёртый этап обжалование дела судом второй инстанции. Из этого можно сделать вывод о том, что время затраченное на заочное производство является не коротким, а наоборот.

Указанные проблемы заочного производства в основном связаны с неправильной трактовкой порядка рассмотрения дела при неявке ответчика в

общем и исковом порядке. Из задач заочного производства, можно обнаружить, что заочный порядок рассмотрения дела должен существенно выгодно отличаться от общего порядка. Учитывая это, можно сделать вывод, что заочное производство по ГПК РФ во-первых является неблагоприятной в выборе этой процедуры, а так же является для него крайне невыгодной с точки зрения своевременной защиты нарушенных или оспариваемых прав и законных интересов, так как, задача максимальной защиты прав ответчика имеет больший приоритет над задачей ускоренной и эффективной защиты нарушенных прав истца.

В заключении можно отметить, что заочное производство в гражданском процессе РФ на данном этапе не полностью совпадает с потребностями граждан, что требует изменения заочного производства для того, чтобы оно стало упрощённой и эффективной процедурой не только в его трактовании, но и на практике.

### **Список литературы:**

1. Бочкарев А.Е. Факультативность упрощенных судебных производств / А.Е. Бочкарев // Российский судья. – 2013. – № 4. – С.15–18.
2. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ (ред. от 19.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // Собрание законодательства РФ. – 2016, – №26 (Часть I), – Ст. 3889, 2016, – №26 (Часть I), – Ст. 3889.
3. Загайнова С.К. Судебные акты в механизме реализации судебной власти в гражданском и арбитражном процессе / С.К. Загайнова. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – 400 с.
4. Симайтис Р. Заочное решение в гражданском процессе Литвы / Р. Симайтис // Российский ежегодник гражданского и арбитражного процесса. – 2005. – № 4. – С.459–474.
5. Халдеева И.А. Некоторые проблемы гражданского процессуального законодательства на современном этапе / И.А. Халдеева // Юридическое образование и наука. – 2012. – № 3. – С.37–40.

## **К ВОПРОСАМ О ВОЗНИКНОВЕНИИ НАСЛЕДСТВЕННЫХ ПРАВ И ОБЯЗАННОСТЕЙ**

*Петрова Этери Сергеевна  
магистрант, АНО ВО Гуманитарный университет,  
РФ, г. Екатеринбург*

В соответствии со статьей 1113 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) наследство открывается со смертью гражданина; объявление судом гражданина умершим влечет за собой те же правовые последствия, что и смерть гражданина. Конкретизируя норму об открытии наследства, пункт 1 статьи 1114 ГК РФ устанавливает правило, в соответствии с которым временем открытия наследства является момент смерти гражданина.

При всей простоте юридической конструкции указанной выше правовой нормы на практике в деятельности нотариусов иногда появляются проблемы, связанные с вопросами возникновения наследственных правоотношений (открытия наследства), что обусловлено отсутствием в отечественном гражданском законодательстве дефиниции понятия «момент смерти».

Необходимо отметить, что сама по себе словесная конструкция «момент смерти гражданина» самостоятельным терминологическим значением применительно к области наследственного права обладать не может, так как смерть человека (прекращение его жизнедеятельности) несет в себе, в первую очередь, медицинский аспект, состоящий в завершении биологического существования человека как индивидуального объекта живой природы.

В Российской Федерации, как на законодательном уровне, так и на уровне подзаконных нормативных актов [3], закреплены единые критерии констатации смерти человека, наступающей при смерти головного мозга или биологической смерти человека (необратимой гибели человека) [5, с.12]. Иными словами, смерть мозга эквивалентна смерти человека. Клиническая смерть (прекращение деятельности сердечно-сосудистой и дыхательной систем при сохранении жизнеспособности остальных частей организма и возможности возвращения его к нормальному функционированию) не позволяет считать человека

мертвым, а наоборот, заставляет производить ему комплекс реанимационных мероприятий [2, с.15]. Однако возможность поддержания работоспособности некоторых функций организма (пусть даже в течение весьма продолжительного времени) с помощью внешнего медицинского воздействия при полном отсутствии жизнедеятельности мозга все равно никак не может изменить сам факт наступившей смерти человека.

Таким образом, юридические последствия смерти человека (в том числе и вопросы наследования) находятся в прямой зависимости от возникновения юридического факта наступившей смерти и, следовательно, требуют проведения процедуры его констатации (надлежащего документационного оформления) уполномоченными на то должностными лицами.

Ранее действовавшая в российском наследственном законодательстве гражданско-правовая норма, в соответствии с которой временем открытия наследства считался день смерти гражданина, с 1 сентября 2016 года (данная дата определена датой вступления в силу Федерального закона от 30 марта 2016 г. № 79-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации») претерпела изменения: таким временем теперь является, как было указано ранее, момент смерти гражданина. Следуя правилам русского языка, под моментом следует понимать некий крайне непродолжительный (скоротечный) промежуток времени, разделяющий два других временных интервала, непосредственно к нему примыкающих. Применительно к интересующему нас вопросу о констатации факта смерти моментом ее наступления будет являться переход человека из состояния наличия биологической жизнедеятельности головного мозга к состоянию отсутствия такой жизнедеятельности, что и должно быть документально зафиксировано записью конкретной календарной даты (год, месяц, день) и времени, выражающимся в часах и минутах. Документальная фиксация события возможна любым способом, не противоречащим закону.

Внесение в Гражданский Кодекс Российской Федерации поправки, конкретизирующей время открытия наследства, несомненно, явилось



положительным шагом в процедуре урегулирования вопросов наследования. Ранее, при одновременной смерти нескольких лиц, связанных между собой родственными отношениями, возникали трудности с определением наследников, ведь дата смерти, как правило, известна достаточно точно, а вот часы и минуты – далеко не всегда. Установление данных сведений не входит в круг профессиональных обязанностей нотариусов, и зачастую составляет суть возникающих судебных споров, так как информация о точном времени наступления смерти человека порой не фиксируются даже медицинскими учреждениями (например, если смерть гражданина наступила вне стен данного учреждения). Надо заметить, что проблема эта была актуальна в любые времена и является насущной не только для нашей страны.

Практическая польза законодательной новеллы, однако, потребует ее дальнейшего дополнительного изучения через призму воплощения в нотариальной деятельности. Установление момента смерти, являясь исключительной прерогативой медицинских учреждений (за исключением случаев, для которых требуется вынесение судебного решения), влечет за собой необходимость внесения соответствующих изменений в нормативные документы, определяющие порядок деятельности органов здравоохранения в данном направлении (в первую очередь – изготовление нового вида официальных бланков справок о смерти и разработка регламента, устанавливающего порядок их заполнения). В свою очередь, органы ЗАГС, обладающие компетенцией на оформление и выдачу свидетельств о смерти, должны также учесть в своей деятельности новые требования законодательства.

Необходимо отметить, что в ряде случаев в силу тех или иных причин установить точно момент смерти гражданина не представляется возможным.

В соответствии с пунктом 2 статьи 1114 ГК РФ граждане, умершие в один и тот же день, считаются в целях наследственного правопреемства умершими одновременно и не наследуют друг после друга, если момент смерти каждого из таких граждан установить невозможно. При этом к наследованию призываются наследники каждого из них. Исходя из буквального толкования

закона, можно сделать вывод, что наличие точных сведений о моменте смерти даже одного из умерших, при отсутствии таковых сведений в отношении другого, не позволяет разрешить вопрос о первоочередности сроков открытия наследства, в силу чего продолжает сохранять свое значение разъяснение Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 25 сентября 2012 г. № 9 «О судебной практике по делам о наследовании», согласно которому граждане, умершие одновременно (коммориенты), не наследуют друг после друга; в этих случаях открывшееся наследство переходит к наследникам каждого из них, призываемым к наследованию по соответствующим основаниям. В целях наследственного правопреемства одновременной считается смерть граждан в один и тот же день, соответствующий одной и той же календарной дате.

Возвращаясь к вопросу о времени открытия наследства, необходимо учитывать, что российское законодательство предусматривает возможность установления такого времени также и путем вынесения судебного решения: согласно статьи 1114 ГК РФ при объявлении гражданина умершим днем открытия наследства является день вступления в законную силу соответствующего решения суда, а в случае, когда днем смерти гражданина признан день его предполагаемой гибели (пункт 3 статьи 45 ГК РФ), – день и момент смерти, указанные в решении суда. Основания и порядок объявления гражданина умершим регулируются нормами главы 30 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации (далее – ГПК РФ).

Объявление гражданина умершим производится в случае, когда нет доказательств, подтверждающих смерть гражданина, но само событие смерти обоснованно предполагается [4, с.56]. Если же имеются сведения о смерти лица в определенное время и при определенных обстоятельствах, но органами ЗАГС правомерно отказано в регистрации смерти (например, в связи с отсутствием подтверждающих документов, утратой архивных данных), то факт смерти по заявлению заинтересованного лица может быть установлен судом в порядке реализации норм, предписанных главой 28 ГПК РФ. Между тем, остается открытым вопрос о том, каким образом процессуально установление момента

смерти будет реализовываться судами на практике в случае отсутствия доказательств точного времени наступления смерти.

Вообще усматривается, что в свете обновленного законодательства вопросы установления точного момента смерти могут приобрести повышенную актуальность именно в условиях обязательности данного действия, потому что вопросы открытия наследства могут возникнуть при наличии самых разнообразных усложняющих факторов. Рассмотрим, к примеру, такую ситуацию, при которой в течение одного дня происходит череда различных событий, влекущих появление тех или иных юридических последствий: орган ЗАГС расторгает брак супругов, ранее обратившихся с соответствующим заявлением, при наличии одного из супругов и отсутствии другого (подобная ситуация допустима и разрешается она в соответствии с пунктом 4 статьи 33 Федерального закона от 15 ноября 1997 г. № 143-ФЗ «Об актах гражданского состояния»). В дальнейшем выясняется, что отсутствовавший супруг в день расторжения брака умер, и, значит, возникает вопрос о первоочередности произошедших юридических событий: скорее всего, переживший супруг не будет заинтересован в признании факта расторжения брака состоявшимся, так как статус вдовы (вдовца) является для него предпочтительнее, потому что это влечет возникновение наследственных прав, чего не может быть в случае расторжения брака до наступления смерти наследодателя.

Кстати, в некоторых странах можно встретить решение подобной проблемы на законодательном уровне, позволяющем на основании акта судебного органа лишить пережившего супруга права наследования по закону, если к моменту смерти одного из супругов брачные отношения между ними были фактически прекращены [напр., см. 1]. Возможно, отечественному законодателю стоит рассмотреть вопрос о внесении подобных правок в семейное и(или) наследственное право, что явилось бы очередным шагом в деле развития российской правовой системы.

## Список литературы:

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. – Режим доступа. – URL:<http://pravo.kulichki.com/vip/gk> (дата обращения 21.01.2015); Гражданский кодекс Туркменистана от 17 июля 1998 г. Режим доступа. – URL: [http://www.law-tax.biz/download/post\\_ussr/gk\\_turkmenistan.pdf](http://www.law-tax.biz/download/post_ussr/gk_turkmenistan.pdf) (дата обращения: 21.01.2015).
2. Паничкин В.Б. Смерть как основание прекращения правоспособности: сравнительный анализ права России и США // Гражданское право. 2009. № 4. С. 14–16.
3. Приказ Минздрава России от 25 декабря 2016 года № 908н «О Порядке установления диагноза смерти мозга человека» – Режим доступа. – Официальный интернет-портал правовой информации URL:<http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения 15.01.2016).
4. Толчеев Н.К., Горохов Б.А., Ефимов А.Ф. Подготовка гражданских дел к разбирательству в судах общей юрисдикции: практическое пособие / Под ред. Н.К. Толчеева. М.: Норма, Инфра-М, 2012. – 464 с.
5. Юрченко О.Ю. Смерть как юридический факт в гражданском праве России // Нотариус. 2012. № 3. С. 11–15.

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРАВА МИГРАНТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Радченко Юлия Евгеньевна**

*студент I курса, Северо-Кавказский филиал «Российский Государственный  
Университет Правосудия»,  
РФ, г.Краснодар*

**Шаповалова Яна Витальевна**

*научный руководитель,  
канд. юрид. наук, доц., Северо-Кавказский филиал «Российский  
Государственный Университет Правосудия»,  
РФ, г.Краснодар*

По мере возникновения и развития внутригосударственных и межгосударственных отношений общество повсеместно сталкивалось с явлением миграции. Вначале она выражалась в форме переселения на новые земли с целью их освоения, затем, вступив в эпоху капитализма, миграционные процессы приобрели характер переселения с целью поиска подходящей работы, получив название трудовых миграционных процессов. Наблюдалось, что основные потоки рабочей силы мигрируют из беднейших стран в наиболее богатые и развитые, что не вызывает никакого удивления.

Сегодня считается общепризнанным факт: без трудовой миграции невозможен устойчивый экономический рост развитых стран. Россия не является исключением. Группа регионов страны испытывает дефицит рабочей силы. Согласно «экстремальным» прогнозам демографов, к 2015 г. трудовые ресурсы страны уже сократились на 8 млн. человек, а к 2025 году сократятся еще на 18 - 19 млн. По данным расчетов экономистов, максимальное сокращение численности трудоспособного населения произойдет в период с 2009 по 2017 года, когда среднегодовая убыль населения этой возрастной группы станет превышать 1 млн. человек [4, с.9].

Со времен распада СССР, Россия вошла в десятку наиболее «принимающих» стран не только на постсоветском пространстве, но и в Европе. Ежегодно границы нашей территории пересекает около 22 миллионов иностранных граждан, из них 80% - граждане стран СНГ, которые в свою

очередь цель приезда указывают именно поиск подходящей работы. По количеству гастарбайтеров Россия занимает первое место в Европе и второе - в мире, после США. На декабрь 2016 года выявлено, что труд мигрантов из более чем 122 стран мира используют практически все субъекты РФ.

Поэтому вполне закономерно, что на данный момент в организациях и структурах Российской Федерации рабочие места занимают не менее 5 млн. иностранцев, большинство из которых пребывают на нелегальном положении.

Из данной сложившейся реалии вытекают два важных аспекта: позитивный аспект – частичное восполнение трудовых ресурсов России, и негативный – миграция неизбежно порождает проблемы, сопряженные с неумолимыми рисками угрозы государственной безопасности. А связано это с тем, что чаще всего нелегальные мигранты целенаправленно ищут работу в теневом секторе экономики, поскольку там не требуется проходить сложную процедуру регистрации, документально доказывать знание русского языка и подтверждать имеющийся уровень образования. Пожалуй, самым крупным работодателем для нелегальных иммигрантов является именно сфера торговли [2, с.9].

В данном случае необходимо учитывать, что согласно постановлению Правительства РФ от 22 декабря 2006 года № 738 (ред. от 25 марта 2013года) «О порядке определения исполнительными органами государственной власти потребности в привлечении иностранных работников ...» наиболее крупные рынки труда обязаны выражать потребность в привлечении иностранных работников без ущерба трудоустройству российских граждан и формируют квоты рабочих мест для иностранцев «во исполнение оптимального баланса трудовых ресурсов». Также данный акт отводит немаловажное место учету специфических признаков каждого привлекаемого к труду на территории Российской Федерации иностранного гражданина, то есть обязывает обращать внимание на род экономической деятельности, избранный работником до переезда в РФ, специальность и квалификацию, а также на уровень развитости в этой сфере страны-передатчика [3, с.9]. Но стоит поставить вопрос: «А

действительно ли данный регламент способствует ослаблению напряженности на национальном рынке труда? Или все-таки ущемляет и без того «малоправных» представителей иностранной рабочей силы?»

Согласно рассматриваемому спорному Постановлению тот факт, что повсеместно работодатель ориентируется на неквалифицированный, общедоступный и дешевый труд иностранцев, указывает на безнаказанное неисполнение предписаний Правительства РФ относительно политики занятости и квотирования рабочих мест. Но спектр мероприятий, способствующих решению проблемы «дешевой рабочей силы», законодателем не определен. По данным на 2016 год обсуждаемый нормативно-правовой акт утратил силу, но положения его не были заменены альтернативными. Это указывает на существование очевидного пробела в правовом регулировании труда мигрантов.

Официальная статистика Федеральной миграционной службы Российской Федерации за последнее десятилетие позволяет оценить шокирующие показатели трудовой миграции из стран СНГ, - практически 53 % от общего числа въезжающих граждан. В особенности, в трудовом обмене принимают активное участие такие страны, как Узбекистан (18,9%), Таджикистан (15,7%), Украина (11,2%), а также Китай (21,8%) и Турция (9,6%). При этом, исходя из данных социального исследования Международной организации миграции (МОМ), больше половины участвующих в опросе иностранных работников не имели стабильного заработка, в лучшем случае довольствовались разовым или временным доходом. Находясь на территории своих прежних государств, потенциальные трудовые мигранты что называется «сводили концы с концами».

Как следствие, мигранты, обладающие низким уровнем образования, прибывшие на территорию Российской Федерации из отдаленных (в большинстве своем сельских) районов, довольно долго и проблематично адаптируются к национальной социальной и трудовой политике. Они не имеют представления, как пользоваться действующими социальными институтами и

сервисами – правовыми, образовательными, медицинскими, национально-культурными и т.п. Большинство социальных транзакций иностранные работники осуществляют через неформальные связи, в основном через родственников и друзей, а также через сложившийся теневой институт посредничества в сфере трудоустройства мигрантов. Все эти показатели приводят к увеличению «миграционных рисков» и усугублению незащищенности мигрантов [5, с.9].

Проведя анализ архивных данных Федеральной Миграционной Службы за 2015–2016 гг. (до момента ее реорганизации), мы пришли к выводу, что более 70% мигрантов находят работу через родственников и знакомых, с помощью сложившихся неформальных миграционных сетей. Кроме того, лица, желающие переехать в Российскую Федерацию с целью поиска временной или постоянной работы, часто сталкиваются с профессиональными частными посредниками. Большинство таких посредников работают в основном теневыми агентами – со всеми вытекающими отсюда последствиями. Более 60% мигрантов, обращающихся за помощью к теневым сервисам, способны предвидеть и предвидят большой шанс быть обманутыми, но независимо от этого цифра «нелегалов» в нашей стране нещадно растет. В ряде отраслей российской экономики не редки случаи, когда на предприятии официально числятся российские работники, а по факту работают иностранцы. В региональной печати прослеживается немало случаев применения к представителям иностранных государств физического и психологического насилия. Вопиющими являются – шантаж, обман, похищение наиболее незащищенных представителей рынка труда, принуждение лиц женского пола к сексуальным услугам, ограничение свободы передвижения путем изъятия документов, удостоверяющих личность и др. Некоторые СМИ называют подобное положение дел «невольничьим рынком труда» [6, с.9].

В целом через теневую инфраструктуру трудовой миграции проходит более 87% потока. Государственные каналы трудовой миграции и официально



действующие сервисы (в том числе и негосударственные) в сумме «обслуживают» не более 7% мигрантов. Ужасающие показатели, не так ли?

Исходя из этих цифр, можно сделать неутешительный вывод о том, что государство, практически не участвуя в решении вопросов трудоустройства, в дальнейшем не регулирует и проблемы документального оформления занятости и пребывания в стране.

Отсюда и многочисленные случаи нарушения миграционного законодательства, рассматриваемые судами РФ.

Например, только в Московском городском суде за прошедший 2015 год выявлено более 300 случаев нарушения статьи 19.27, а именно «представление ложных сведений при осуществлении миграционного учета» и статьи 18.8. Кодекса об административных правонарушениях, которая предусматривает санкцию за нарушение иностранным гражданином или лицом без гражданства правил въезда в Российскую Федерацию либо режима пребывания (проживания) в Российской Федерации и статьи 18.10 Кодекса об административных правонарушениях, раскрывающую основания незаконного осуществления иностранным гражданином или лицом без гражданства трудовой деятельности в Российской Федерации. Анализируя материалы дел № 7 1026/15, № 4а-2108/2015, № 7-2864 Московского областного суда, дела № 7-937/2015 Ленинградского областного суда, дела №44у-156/2015 Челябинского областного суда можно обобщить, что иностранные граждане, а именно граждане Республики Молдова, Республики Армения, Республики Таджикистан, совершили правонарушение против порядка управления, выразившееся в представлении при осуществлении миграционного учета заведомо подложного документа: поддельной миграционной карты, которая им в установленном законом порядке выдана не была, а также использовали подложные документы во время осуществления трудовой и иной деятельности на территории Российской Федерации, что противоречит положениям Федерального закона «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» от 25.07.2002 года № 115-ФЗ. За подобного рода

правонарушения трудящимся мигрантам было назначено наказание в виде административного штрафа в размере от 2000 до 5000 рублей, с административным выдворением за пределы Российской Федерации, либо с помещением в Центр для содержания иностранных граждан ГУ МВД России по г. Москве. Заинтересовал тот факт, что все без исключения обвиняемые в исследуемых нами делах, подавали жалобы в вышестоящие судебные инстанции, в которых указывали на чрезмерно суровый характер наказаний. То есть они полагают, что невыполнение законных требований въезда и пребывания на территории Российской Федерации является недостаточно серьезным основанием «отправлять на Родину». Но в ходе апелляционных разбирательств выяснялось, что при назначении административного наказания в виде штрафа с административным выдворением за пределы Российской Федерации судья обоснованно исходил из действительной необходимости применения к иностранному гражданину такой меры ответственности, а также из ее соразмерности целям административного наказания, с тем чтобы обеспечить достижение справедливого баланса публичных и частных интересов в рамках административного судопроизводства.

Анализ судебной практики показывает вопиющую проблему современной России: трудовые мигранты халатно относятся к своим обязанностям по регистрации, оформлению необходимых патентов, медицинских свидетельств, своевременной постановке на миграционный учет и проведению переучета по истечении сроков.

Поэтому важнейшая задача государства – устранение данной правовой коллизии путем создания и непрерывного совершенствования законодательной базы, призванной обеспечивать правовое регулирование данного социального явления. В Российской Федерации на сегодняшний день такая база включает в себя: 1) международно-правовые акты (Международный пакт от 16.12.1966г. «Об экономических, социальных и культурных правах» (*ч. 1 ст. 6 закрепляет право на труд, которое включает право каждого человека на получение возможности зарабатывать себе на жизнь трудом, который он свободно*

выбирает или на который свободно соглашается), Рекомендация № 86 МОТ от 01.07.1949 «О трудящихся-мигрантах»; Международная конвенция «О защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей» (прин. резолюцией 45/158 Генеральной Ассамблеи ООН от 18 декабря 1990 г.); Конвенция МОТ № 118 «О равноправии граждан страны и иностранцев и лиц без гражданства в области социального обеспечения»); 2) акты национального законодательства: Конституцию Российской Федерации; федеральные конституционные и федеральные законы («О занятости населения в Российской Федерации», «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации», «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» и др.); законодательство субъектов Российской Федерации; 3) подзаконные нормативно-правовые акты органов государственной власти, а также правовые акты органов местного самоуправления.

Хотелось бы акцентировать внимание на том, что фундаментом национального законодательства любой страны являются основные принципы и нормы международного права. И Российская Федерация, в первую очередь, в определении правового статуса иностранных граждан руководствуется, положениями Всеобщей Декларации прав человека, принятой Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 г., которая в ч.1 ст.23 гарантирует каждому человеку право на труд, на свободный выбор работы, на справедливые и благоприятные условия труда и защиту от безработицы. В связи с изложенным названные нормы применимы при нарушении права гражданина на труд, в том числе при незаконном отказе в приеме на работу и незаконном увольнении с работы.

Но на фоне введения и ратификации относительно нового трудового законодательства в сфере миграции, органы исполнительной власти едва начали исполнять проекты по совершенствованию практики применения этого законодательства и решать злободневные вопросы относительно конкретных аспектов правоспособности и трудоспособности иностранных граждан на территории Российской Федерации. Основная проблема, заключается в том, что

миграционная политика России ориентируется только на доступное для России миграционное предложение со стороны стран-доноров и пока находится на начальной стадии разработки собственных приоритетов и программ [1, с.8].

Представляется, что для стремительного развития миграционной политики в Российской Федерации, необходимо «поступенное» выполнение разработанных нами предложений, таких как: формирование оптимальной государственной политики, принимающей в расчет совокупность интересов и потребностей местного населения и трудовых мигрантов; строжайшее соблюдение Трудового кодекса всеми принимающими участие в межгосударственном трудовом обмене инстанциями; поощрение временной миграции, связанной с работой по срочным трудовым договорам; увеличение квот не на приглашения иностранцев, а на разрешения на работу, чтобы мигрант, получивший рабочую квоту, обладал трудовой правосубъектностью в полном объеме (включая право на свободный поиск работы, обжалование действий работодателя и т.д.).

### **Список литературы:**

1. Безбородова Т.М. К вопросу об определении понятия и административно-правового статуса трудового мигранта // Проблемы современной экономики. 2011. №4. С.90.
2. Козина И.М., Карелина М.В., Металина Т.А. Трудовые практики иностранных рабочих в России // Социологические исследования. 2012. № 2. С.36.
3. Рязанцев С.В., Ткаченко М.Ф. Трудовая миграция: тенденции и регулирование в интересах социально-экономического развития посылающих и принимающих стран // Презентация, представленная на проходившей 12-13.11.2013 VIII международной конференции «Углубление и расширение Евразийской интеграции» – [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочные и правовые системы. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>. – (Дата обращения: 12.01.2017) – С. 24.
4. Семенов И.В. Миграционная политика современной России в отношении иностранных работников // Бизнес в законе. – 2015. – №1. С.2.
5. Федотова М.Ф., Шойко И.С. Современная миграционная политика Российской Федерации // Право и безопасность. 2016. – №2. С.3.
6. Хныкин Г.В. Некоторые аспекты правового статуса трудового мигранта «Трудовое право в России и за рубежом» // 2014, № 3. С.15–17.

*ДЛЯ ЗАМЕТОК*

**МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ:  
ОБЩЕСТВЕННЫЕ  
И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

*Электронный сборник статей по материалам XLII студенческой  
международной заочной научно-практической конференции*

№ 2 (42)  
Февраль 2017 г.

В авторской редакции

Издательство «МЦНО»  
127106, г. Москва, Гостиничный проезд, д. 6, корп. 2, офис 213

E-mail: [mail@nauchforum.ru](mailto:mail@nauchforum.ru)

