



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru

ISSN 2618-6829



XXIV Студенческая международная
заочная научно-практическая
конференция

МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ
№23(24)

г. МОСКВА, 2018



МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ:

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

№ 23 (24)
Ноябрь 2018 г.

Издается с декабря 2017 года

Москва
2018

УДК 08
ББК 94
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:

Арестова Инесса Юрьевна – канд. биол. наук, доц. кафедры биозкологии и химии факультета естественнонаучного образования ФГБОУ ВО «Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева», Россия, г. Чебоксары;

Ахмеднабиев Расул Магомедович – канд. техн. наук, доц. кафедры строительных материалов Полтавского инженерно-строительного института, Украина, г. Полтава;

Бахарева Ольга Александровна – канд. юрид. наук, доц. кафедры гражданского процесса ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия», Россия, г. Саратов;

Бектанова Айгуль Карибаевна – канд. полит. наук, доц. кафедры философии Кыргызско-Российского Славянского университета им. Б.Н. Ельцина, Кыргызская Республика, г. Бишкек;

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

Елисеев Дмитрий Викторович – кандидат технических наук, доцент, начальник методологического отдела ООО "Лаборатория институционального проектного инжиниринга";

Комарова Оксана Викторовна – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономики ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург;

Лебедева Надежда Анатольевна – д-р филос. наук, проф. Международной кадровой академии, чл. Евразийской Академии Телевидения и Радио, Украина, г. Киев;

Маршалов Олег Викторович – канд. техн. наук, начальник учебного отдела филиала ФГАОУ ВО "Южно-Уральский государственный университет" (НИУ), Россия, г. Златоуст;

Орехова Татьяна Федоровна – д-р пед. наук, проф. ВАК, зав. кафедрой педагогики ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», Россия, г. Магнитогорск;

Самойленко Ирина Сергеевна – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

Сафонов Максим Анатольевич – д-р биол. наук, доц., зав. кафедрой общей биологии, экологии и методики обучения биологии ФГБОУ ВО "Оренбургский государственный педагогический университет", Россия, г. Оренбург;

Яковишина 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. Электронный сборник статей по материалам XXIV студенческой международной научно-практической конференции. – Москва: Изд. «МЦНО». – 2018. – № 23 (24) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_interdisciplinarity/23\(24\).pdf](http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_interdisciplinarity/23(24).pdf)

Электронный сборник статей XXIV студенческой международной научно-практической конференции «Молодежный научный форум» 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.

Оглавление

Рубрика 1. «История и археология»	5
ДУХОВНО-НРАВСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ ВОСПИТАНИЯ ДЕТЕЙ В СЕМЬЕ ПОСЛЕДНЕГО РОССИЙСКОГО ИМПЕРАТОРА НИКОЛАЯ II	5
Котенёва Дарья Сергеевна Павловская Ксения Николаевна Бут Елена Александровна Карапкина Олеся Григорьевна	
Рубрика 2. «Сельскохозяйственные науки»	10
ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ КООПЕРАТИВАХ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МОЛОКА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)	10
Петров Вадим Дмитриевич Никонова Татьяна Александровна	
Рубрика 3. «Экономика»	23
ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ	23
Атрощенко Юлия Валентиновна Барабанова Марина Вячеславовна Прудникова Мария Викторовна Кунцевич Виктор Павлович	
ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	28
Петренко Евгений Васильевич	
УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА КАЧЕСТВО СТРАХОВАНИЯ	32
Чиркова Юлия Андреевна	
Рубрика 4. «Юриспруденция»	39
ПРОБЛЕМЫ СООТНОШЕНИЯ МИРОВОГО И МЕДИАТИВНОГО СОГЛАШЕНИЯ В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ	39
Веселова Вероника Сергеевна	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В ИЗРАИЛЕ	44
Владимиров Владимир Владимирович Овчинников Алексей Александрович	

КОРПОРАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОГРАММ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ РАБОТНИКОВ Волкова Марина Борисовна	49
УСТАНОВЛЕНИЕ ФАКТОВ, ИМЕЮЩИХ ЮРИДИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССУАЛЬНОМ ПРАВЕ Гаджимурадова Луиза Алиевна	56
СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ ВЕЩНОГО ПРАВА Ерохова Мария Николаевна	60
СУЩНОСТЬ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ОБЩЕСТВАХ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ Игуменова Елена Павловна Иванова Татьяна Николаевна	64

РУБРИКА 1.

«ИСТОРИЯ И АРХЕОЛОГИЯ»

ДУХОВНО-НРАВСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ ВОСПИТАНИЯ ДЕТЕЙ В СЕМЬЕ ПОСЛЕДНЕГО РОССИЙСКОГО ИМПЕРАТОРА НИКОЛАЯ II

Котенёва Дарья Сергеевна

*студент, Армавирский государственный педагогический университет,
РФ, г. Армавир*

Павловская Ксения Николаевна

*студент, Армавирский государственный педагогический университет,
РФ, г. Армавир*

Бут Елена Александровна

*студент, Армавирский государственный педагогический университет,
РФ, г. Армавир*

Каранкова Олеся Григорьевна

*научный руководитель, канд. ист. наук, доцент,
Армавирский государственный педагогический университет,
РФ, г. Армавир*

Воспитание ребенка в семье начинается, прежде всего, с постоянной нравственно - культурной атмосферы, которая складывается в доме. В семье, где воспитывались дети Николая II, веяло традициями и укладом благочестивых русских семей. Все, кто знал семейную жизнь императора, отмечали взаимную любовь, удивительную простоту и согласие всех членов семьи.

У последнего российского императора Николая Александровича Романова и его супруги императрицы Александры Федоровны было пятеро детей: цесаревич Алексей и его сестры, княжны Ольга, Татьяна, Мария и Анастасия.

Воспоминания современников и дневники императрицы позволяют составить полное представление об основных принципах воспитания царских наследников. Дети росли в атмосфере родительской любви и заботы. Главным примером для детей были отношения родителей, их уважение друг к другу и

сам образ жизни, который вели родители. Были и строгость, и дисциплина, при этом доверие, милосердие, любовь к ближнему воспитывались ежечасно, в процессе самой жизни [1, с.112].

Дети с рождения были отделены от взрослой жизни императорской семьи. Маленькие наследники росли под присмотром тщательно отобранных воспитателей. Более тесным общение детей с родителями, особенно с матерью, становилось после шести лет, оно наполнялось ежедневным воспитательным контекстом. Александра Федоровна считала, что только сильный духовный стержень позволяет сформировать гармоничную, высоконравственную, полноценную личность. Религиозность и послушание – вот чему учили детей с рождения.

Ослушаться мать или отца было так же невозможно, как нарушить основы христианской добродетели. Высокая духовность окутывала детские души с первых дней жизни.

Девочкам царской семьи запрещалось общаться с девушками высшего света, если у последних появлялся хотя бы намек на развязность. Умная и строгая Александра Федоровна воспитывала дочерей как будущих женщин, хранительниц домашнего очага. Она обучала их основам домашнего хозяйства, хотела видеть в них настоящих помощниц: царевны вышивали, шили рубашки, гладили белье. Государыня была не только матерью для своих девочек, она была им другом. Старшие поверяли ей свои сердечные тайны, просили у неё совета [3, с.112].

С самого рождения время наследников Николая II было расписано по минутам: обучение, рукоделие, игра, чтение, прогулки и занятия спортом. Император «...долго гулял и катался с детьми с горы; ...после обеда поехал с детьми в цирк;... в 8 часов поехал с Ольгой и Марией в Мариинский театр; ...прогулялся с Алексеем на Детском острове, а затем занимался с ним русской историей ... и в 2 часа вышел в сад со всей семьей...» [2, с.98].

Родители являлись для детей примером для подражания, поэтому цесаревич Алексей и его сестры учились старательно и ответственно выполнять

даже те поручения, которые им не нравились. Дети были настоящими патриотами: они обожали Россию и все русское.

Они плохо говорили на иностранных языках, но старшие всё же недурно говорили по-английски, а с младшими же императрица разговаривала по-русски. Особое внимание уделялось дисциплине и умению планировать своё время: царские дети должны были записывать в личный дневник все события дня. Без такой записи вечером нельзя было отправиться в кровать. Эта привычка формировала не только внутреннюю дисциплину, но и ответственное, осознанное отношение ко всему окружающему.

В воспитании детей Николай II и Александра Федоровна принимали прямое родительское участие. Они следовали не только велению своего сердца, но и новейшим открытиям в педагогике, переживавшей в то время пору бурного развития.

О глубоком знакомстве со знаниями о педагогике свидетельствуют личные записи из дневника Александры Федоровны: «...Мы ещё не вполне понимаем, как много значит атмосфера в доме, где растут дети, для становления их характера. Самое первое место для нас, где мы учимся правде, честности, любви - это наш дом, самое родное место для нас в мире» [5, с.52].

Послушание детей не было навязано извне.

Они слушались родителей не из-за страха наказания, а из-за боязни огорчить или обидеть их. Безусловно, наказания в царской семье все же случались. Самым серьезным наказанием для царских детей было лишение общения, когда ребенок оставался в своей комнате в полном одиночестве.

Это наказание позволяло поразмышлять его о проступке.

Воспитание девочек в царской семье было строгим: царевны спали на походных кроватях и каждое утро принимали холодную ванну. Александра Федоровна была скромна в выборе одежды и причесок.

Она также не позволяла и своим дочерям много наряжаться: «...великая княжна Ольга Николаевна полностью восприняла это отношение к роскоши и, по воспоминаниям, одевалась очень скромно, постоянно одергивая в этом

отношении своих младших сестёр...» [4, с.132]. Строгость в воспитании затрагивала и материальную сторону: никаких дорогих подарков и всего прочего.

Первый, по-настоящему дорогой подарок, золотой браслет девочки получали в подарок на двенадцатилетие.

Большое внимание в воспитании царских детей уделялось самостоятельности и независимости детей от других, закалке внутренней силы воли, возможности противостоять соблазнам и трудностям.

Дети Николая II и Александры Фёдоровны учились самоотречению и заботились о животных, которые жили в парке недалеко от императорского дворца, изготавливали подарки для малоимущих подданных.

Сострадание и милосердие были обязательной частью духовного развития. Когда императрице Александре Фёдоровне нездоровилось, то её дочери устраивали поочередное дежурство, и та из них, которая в этот день несла дежурство, безвыходно оставалась при ней. Во время Первой мировой войны старшие дочери из императорской семьи вместе с матерью работали в Царскосельском госпитале для раненых.

Таким образом, духовно-нравственные устои семьи последнего императора России основывались на родительском примере любви, взаимоуважении между собой, заботе и любви к детям.

Николай Александрович и Александра Федоровна были беспрекословным авторитетом для детей. Они проявляли максимум внимания к детям и заботу о них, воспитывали в них чувство долга и ответственности за свою страну.

Немаловажен и тот факт, что родители часто проводили свободное время с детьми, много читали, обсуждали, советовали, организовывали совместные прогулки и отдых. Ядром таких семейных взаимоотношений была бесконечная взаимная любовь Николая II и Александры Фёдоровны.

Список литературы:

1. Бразоль Б.Л. Царствование императора Николая II в 1894-1917 г. В цифрах и фактах. – М., 2003. – 308 с.
2. Дневники императора Николая II. – М.: «Орбита», 1992. – С.98-104
3. Записки очевидца: Воспоминания, дневники, письма. // Сост. М. Вострышев. – М.: Современник, 1989. – 719 с.
4. Кравцова М.В. Воспитание детей на примере святых Царственных Мучеников. – М.: Благо, 2003. – 288 с.
5. Стремоухов П.П. Императрица Александра Федоровна в ее письмах. – Париж: Русская Летопись, 1924. – С. 61-117.

РУБРИКА 2.

«СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ НАУКИ»

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ КООПЕРАТИВАХ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МОЛОКА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Петров Вадим Дмитриевич
магистрант, «Северо-восточный Федеральный Университет
имени М.К. Аммосова» Финансово-экономический институт
РФ, Республика Саха (Якутия), г. Якутск.

Никонова Татьяна Александровна
научный руководитель, канд. эконо. наук
Якутская государственная сельскохозяйственная академия,
РФ, Республика Саха (Якутия), г. Якутск.

Аннотация. Целью данной научной статьи является изучение внедрения инновационных технологий переработки молока и молочных продуктов в сельскохозяйственных перерабатывающих кооперативах РС (Я).

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- исследовать развитие сельскохозяйственных перерабатывающих кооперативов в Республике Саха (Якутия);
- исследовать динамику переработки молока и производства молочных продуктов по РС (Я) за 2012-2016 годы;
- исследовать основные проблемы переработки молока по РС (Я) перерабатывающими сельскохозяйственными кооперативами;
- изучить проблему научного обеспечения переработки молока (инновационной технологии);

Ключевые слова: сельскохозяйственный перерабатывающий кооператив, внедрение инновационных технологий, молоко и молочная продукция.

Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года предусматривает системное решение проблем развития пищевой и перерабатывающей промышленности, ресурсного и финансового обеспечения отрасли, и повышения показателей результативности производства сельскохозяйственной продукции.

Стратегия развития разработана с учетом положений Федерального закона "О развитии сельского хозяйства". Реализация аграрной политики Республики Саха (Якутия) также осуществляется в составе аграрной политики агропромышленного комплекса России, по приоритетному национальному проекту «Развитие АПК РФ».

Стратегия призвана обеспечивать не только необходимые условия для модернизации промышленности, формирования нового технологического уклада, но и решить финансово-экономические и социальные проблемы, содействовать реализации целей социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года.

Актуальность научной статьи заключается в том, что в настоящее время социально-экономическое положение страны требует поиска новых подходов в улучшении условий производства продовольствия и повышении уровня жизни населения республики Саха(Якутия), требует внедрения инновационных технологий переработки молока для обеспечения населения республики безопасным, дешевым, качественным молоком и молочными продуктами.

Кооперативное движение в России началось во второй половине XIX в. с возникновением кредитных товариществ и кооперативов по переработке сырья. Они организовывались с целью предотвращения монополизма в кредитном деле и получения более дешевых кредитов [3, с. 149]. Во многом под влиянием покровительственной политики государства кредитные кооперативы развивались быстрыми темпами [4,с.7].

К началу 80-х годов XIX в. в России насчитывалось около одной тысячи кредитных товариществ, объединявших более 200 тыс. членов.

Организовывались территориальные (губернские, уездные) отделения, которые отстаивали интересы кооперативов в банковских структурах, государственных учреждениях [6, с. 34].

Первое потребительское общество в Якутской области образовалось в 1897 г. в г. Якутске. Потребительское общество г. Якутска являлось всесословным, то есть членом мог стать любой желающий гражданин [6, с. 10]. С 1914 г. в Якутии стали активно создаваться потребительские общества.

В первую очередь кооперативы были организованы в более крупных якутских поселениях, таких как Амга, Бүтөйдях, Мүрү, Дүпсү, Чурапча, Покровск, Намцы, Нюрба и другие.

В 1916 г. в Якутской области потребительские общества действовали в 67 населенных пунктах, из них 35 - в Якутском уезде, 15 - в Олекминском, 15 - в Вилюйском, 1 - на Яне.

Новую страницу истории Якутии открыли революционные события 1917 г. Февральская революция и принятие кооперативного закона, закрепившего демократические принципы в кооперативном строительстве, способствовали подъему популярности идеи кооперации и росту авторитета кооперативных организаций.

С разрушением старой системы государственного управления, население все чаще стало выбирать кооперативные формы хозяйства, выгоды и перспективы которого становились все более очевидными.

Так, в Якутской области за период с 23 июня 1917 г. по 7 февраля 1919 г. Якутским окружным судом было зарегистрировано 64 кооперативных товарищества и союза. Среди них 46 обществ потребителей, 8 кредитных товариществ, 2 сельскохозяйственных общества, 1 кредитное общество, 1 закупочное товарищество [6, с. 15].

Необходимость в объединении кооперативных сил была вызвана увеличением численности кооперативов. Создание первого в республике союза кооперативов «Холбос» стало самым значительным решением съезда

кооперативов. Устав союза был зарегистрирован 25 декабря 1918 г. Фактически его работа началась с 11 декабря 1918 г.

Союз «Холбос» занимался решением всевозможных экономических, правовых вопросов существующих кооперативов. Создание такого союза кооперативов стало для Якутии основой развития сельского хозяйства и самой кооперации в целом (сельскохозяйственной, перерабатывающей, промышленной и кредитной).

Объективная потребность финансового обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей неизбежно приводит к возникновению новых форм организации финансово-кредитного обеспечения села [7, с. 22]. Банковская система в Республике Саха (Якутия) в основном представлена филиалами крупных коммерческих банков, деятельность которых направлена на получение прибыли и на кредитование, в основном, только крупных и надежных заемщиков.

Возникает вопрос, где можно привлечь необходимые кредитные средства на наиболее выгодных условиях для приобретения сельскохозяйственной техники, строительства, приобретения необходимых материалов для небольших сельских хозяйств?

Здесь и появляется необходимость вступать в члены сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива, т.к. основной, наиболее рациональной, формой собственности, через которую можно получить потребительский или целевой кредит, является СПКК.

В настоящее время в Якутии все больше внимания уделяется развитию сельскохозяйственных перерабатывающих кооперативов (СХПК).

Эти хозяйства, расширяя свою деятельность, работают в нелегких условиях современной действительности, когда в отношении России действуют сельскохозяйственные санкции со стороны Европейского экономического союза. И перед сельским хозяйством страны стоит проблема скорого производства собственных продовольственных продуктов, в том числе в области обеспечения населения качественными молочными продуктами

питания. И перед сельскохозяйственными перерабатывающими кооперативами, занимающимися производством и переработкой молока и молочных продуктов, стоит задача улучшения социально-экономического положения населения.

Сельскохозяйственные потребительские кооперативы (далее СХПК), с функцией производства и переработки молочных продуктов, начали создаваться, начиная с 1996 года в соответствии с Гражданским Кодексом и Федеральным законом «О сельскохозяйственной кооперации» № 193-ФЗ от 8 декабря 1995 года.

В сельском хозяйстве Якутии отмечается высокий уровень занятости населения в малых и средних формах хозяйствования - более половины валовой продукции сельского хозяйства производится в личных подсобных хозяйствах. На сегодня из 223 сельскохозяйственных потребительских кооперативов более 50 являются перерабатывающими.

За 2012-2016 годы, по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по РС(Я), имеются следующие показатели в сельском хозяйстве (см. таблицы)[10]:

Таблица 1.

Площадь сельскохозяйственных угодий. (тысяч гектаров, на конец года)

Наименование	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.
Сельскохозяйственные угодья, из них:	1641	1640	1640	1640	1640
пашни	104	105	105	105	105
сенокосы	720	720	719	719	719
пастбища	796	795	795	795	795

В основном за последние 5 лет площадь сельскохозяйственных угодий - пашни, сенокосные угодья, пастбища - не изменилась. За 2012-2016 годы наблюдается незначительное сокращение сенокосных угодий. Сокращение сенокосных угодий можно объяснить возможным сокращением количества поголовья крупного рогатого скота, сокращением количества частных хозяйств, занимающихся разведением крупного рогатого скота.

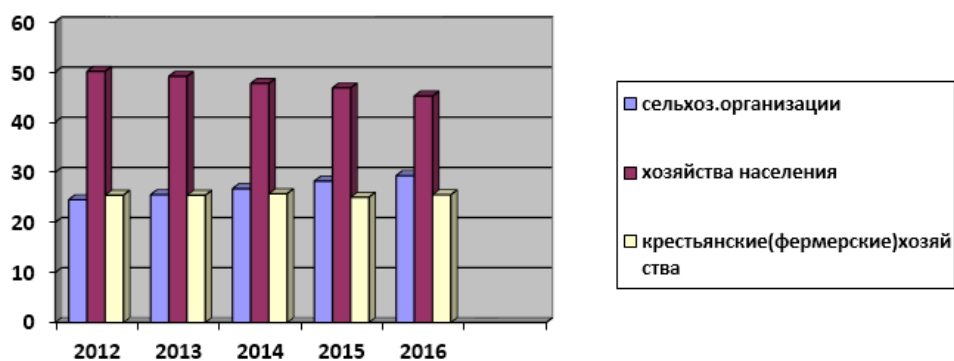


Рисунок 1. Структура и индексы физического объема продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств в %

С 2012 по 2016 годы наблюдается снижение индекса физического объема молочной продукции в частных хозяйствах, незначительное повышение индекса физического объема молочной продукции в сельскохозяйственных организациях. Примерно одинаковый уровень индекса физического объема молочной продукции наблюдается в крестьянских (фермерских) хозяйствах.

Таблица 2.

Основные показатели деятельности сельскохозяйственных организаций

Наименование	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.
число сельскохозяйственных организаций на конец года, единиц	324	77	90	81	64
численность работников сельскохозяйственных организаций, тыс. человек	3,3	3,1	2,9	2,7	2,4
сельскохозяйственные угодья, тыс. га	212,1	201,3	200,7	200,6	200,6

В 2012 году данные числа сельскохозяйственных организаций приведены с учетом субъектов малого предпринимательства. Начиная с 2013 года, эти данные приведены без учета субъектов малого предпринимательства.

С 2012 по 2016 годы в количестве зарегистрированных крестьянских (фермерских) хозяйств, занимающихся производством молока, наблюдается из года в год значительное сокращение, так как сложная социально-экономическая ситуация в целом по стране и в республике отразилась непосредственно на сельскохозяйственную деятельность.

Таблица 3.**Число крестьянских (фермерских) хозяйств (на 1 января)**

Наименование	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.
число зарегистрированных крестьянских (фермерских) хозяйств	4347	4279	4044	3941	3984
площадь предоставленных им земельных участков, тыс. га	208,1	205,3	169,1	197,7	188,8
средний размер земельного участка, тыс. га	48,8	49,1	42,9	39,9	49,2

Многие крестьянские (фермерские) хозяйства прекратили свою деятельность из-за повышения материальных и финансовых затрат на производство молока. И, соответственно, сократилась площадь предоставленных им для пользования земельных участков сельскохозяйственного назначения.

Таблица 4.**Основные показатели по производству молока в РС (Я) за 2012-2016 годы**

Наименование	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.
количество поголовья коров во всех хозяйствах	87178	86476	79877	77243	75302
производство молока во всех хозяйствах (тысяч тонн)	177,6	170,4	168,4	164,6	164,6
надой молока на 1 корову в л.	2043	2033	2142	2156	2195

В результате сокращения количества частных и крестьянских (фермерских) хозяйств, занимающихся производством молока, с 2012 по 2016 годы, отмечается значительное сокращение из года в год количества поголовья коров во всех хозяйствах и, соответственно, сокращается производство молока.

Все эти факторы отрицательно повлияли на обеспечение молочным сырьем перерабатывающих кооперативов, привели к сокращению объема выпускаемого ими молока и молочных продуктов, к снижению обеспеченности населения экологически чистой местной продукцией.

В настоящее время местные перерабатывающие кооперативы обеспечивают население местной продукцией примерно от 20 до 70 %, в зависимости от вида продукции, остальную молочную продукцию приходится завозить из других регионов страны и из-за рубежа. Недостаточная обеспеченность населения республики местной продукцией обусловлена не только низким уровнем производства и переработки молочной продукции, но и слабой, неорганизованной системой единой сбытовой политики и логистики по доставке продукции. Также нет единой ценовой политики между сельскохозяйственными товаропроизводителями, переработчиками и торговыми организациями, что провоцирует искусственную конкуренцию и нерегулируемый скачок цен.

Таблица 5.

Производство молочных продуктов с 2012 по 2017 годы

Наименование	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.
цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), тонн	39194	39156	-	-	-	-
молоко жидкое обработанное, тонн	-	-	6760,4	6815,1	-	-
молоко, кроме сырого, тонн	-	-	-	-	4812,2	3541,8
масло сливочное, тонн	2182,4	2095,5	2006,3	2025,8	2151,7	2164,6
сыр и творог, тонн	1003,8	996,2	658,9	720,4	830,8	890,6
сметана, тонн	1276,2	1297,1	1167,5	1472,3	1666,8	2015,2
продукты кисломолочные, тонн	1734,2	1800,5	1874,9	2524,7	3714,3	3896,3

По данным Федеральной службы государственной статистики «О социально-экономическом положении Республики Саха (Якутия)», в 2013 году, по сравнению с 2012 годом, отмечается незначительное снижение количества цельномолочной продукции. А в 2015 году, по сравнению с 2014 годом, отмечается небольшое увеличение производства молока жидкого,

обработанного. В 2017 году, по сравнению с 2016 годом, наблюдается значительное снижение производства молока, не считая сырого.

Производство сливочного масла с 2012 года по 2014 год снизилось с 2182,4 тонн до 2006,3 тонн, но, начиная с 2015 года по 2017 год, наблюдается динамика увеличения производства сливочного масла с 2025,8 тонн до 2164,6 тонн.

Производство сыра и творога с 2012 года идет с динамикой снижения по 2014 год, начиная с 2015 года, наблюдается незначительное увеличение производства.

Самые низкие показатели производства сметаны были в 2014 году – 1167,5 тонн, затем идет непрерывное увеличение производства сметаны до 2015,2 тонн в 2017 году.

Производство кисломолочных продуктов, начиная с 2012 года – 1734,2 тонн, идет с непрерывным увеличением, в 2017 году произведено 3896,3 тонны.

Основными системными проблемами, характерными для перерабатывающих кооперативов Республики Саха (Якутия) являются:

- недостаток сельскохозяйственного сырья местного производства с определенными качественными характеристиками для промышленной переработки, так как в связи со вступлением во Всемирную торговую организацию, это проблема становится особенно актуальной;

- моральный и физический износ технологического оборудования, недостаток производственных мощностей по отдельным видам переработки сельскохозяйственного сырья;

- низкий уровень конкурентоспособности продукции местных перерабатывающих кооперативов на внутреннем республиканском и внешнем продовольственных рынках (достаточно высокая цена на продукцию в связи с большими затратами на ее производство);

- неразвитая инфраструктура хранения и транспортировки и товародвижения пищевой продукции по республике;

- недостаточная выработка качественных натуральных продуктов местными перерабатывающими кооперативами для сохранения здоровья населения, продуктов диетического и лечебно-профилактического назначения для разных возрастных групп населения;

- недостаток финансовых средств у перерабатывающих кооперативов тормозит внедрение ресурсосберегающих безотходных технологий, расширение производственных мощностей, возможность решать проблемы, связанные с защитой окружающей среды;

- неразвитая инфраструктура продовольственного рынка негативно отражается на формировании справедливых цен на социально важные виды продовольствия и на решение вопроса их физической доступности для населения;

Для устранения выявленных проблем в хозяйственной деятельности перерабатывающих кооперативов республики необходимо:

- увеличение производства молочного сырья и повышение его качества, для этого нужно: предусмотреть рост численности работников, специалистов, занимающихся производством местного молочного сырья, увеличить поголовье скота молочных пород, расширить ассортимент выпускаемой продукции за счет внедрения современных технологий, повышающих пищевую и биологическую ценность продуктов, применять упаковочные материалы нового поколения;

- обновление в ускоренном режиме основных производственных фондов перерабатывающих кооперативов, с учетом их морального и физического износа;

- внедрение новых технологий в отрасли перерабатывающей промышленности, в том числе биотехнологии и нанотехнологии, позволяющих значительно расширить выработку качественных продуктов нового поколения, лечебно-профилактических, геронтологических и других специализированных продуктов;

- для снижения затрат на производство молочной продукции и роста производительности труда, необходимо снижение материалоемкости и

трудоемкости выпускаемой продукции, разработка и применение прогрессивных, высокопроизводительных технологий, замена и модернизация устаревшего оборудования, автоматизация и роботизация производственных процессов; такие технологические инновации позволят решить проблему энергосбережения, ресурсосбережения;

- использование более эффективных мер государственного регулирования и защиты продовольственного рынка, государственных законодательных и правовых норм для приоритетного развития местного перерабатывающего производства, государственное урегулирование единых цен с целью защиты конкурентной способности местных производителей;

В заключение статьи можно сделать следующие выводы: для перехода к модели инновационного развития и создания нового технологического уклада пищевой промышленности предполагается использовать новые формы государственно-частного партнерства на базе технологических платформ.

Для решения задачи повышения конкурентоспособности местной продукции, создания условий для обеспечения местными продуктами питания, в отношении социально значимых продуктов питания необходимо провести:

- разработку государственных мер по проведению разумной протекционистской политики с целью обеспечения импортозамещения в отношении продукции, имеющей социальное значение;

- выстраивание приоритетов для проведения модернизации перерабатывающих производств;

- внедрение современных методов управления и системы интегрального контроля показателей качества и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов на этапах переработки, транспортирования и хранения;

- внедрение биотехнологий, технологий замкнутого цикла с более эффективной выработкой целевого продукта, с сокращением потерь сырья, производством пищевых и кормовых продуктов с различными функциональными свойствами, что позволит повысить степень переработки

сырья, расширить ассортимент выпускаемой продукции и решить экологические проблемы;

- обеспечение всей продукции упаковкой, которая позволит сохранить ее качество и безопасность, создание и внедрение в производство новых упаковочных материалов с антимикробными добавками, которые продлевают срок годности продукции, а также биоразлагаемой упаковкой;

- подготовку современного квалифицированного промышленно-производственного персонала, с учетом требований инновационной экономики;

- организацию оптовых распределительных центров для развития инфраструктуры и логистического обеспечения рынка молока и молочных продуктов;

- осуществление мероприятий, направленных на снижение вредных выбросов в окружающую среду и охрану поверхностных и подземных вод от загрязнения; снижение расходов речной и артезианской воды на технологические нужды; эти меры должны быть предусмотрены при реконструкции, техническом перевооружении организаций пищевой и перерабатывающей промышленности и новом строительстве;

Надо отметить, что расширение производства перерабатывающих организаций играет важнейшую роль в решении социальных проблем - повышение занятости населения, создание новых рабочих мест, повышение качества жизни населения республики, а также решает задачу устойчивой поставки продукции по умеренным ценам, доступным различным слоям населения, задачу обеспечения продовольственной безопасности.

Для усиления вектора инновационного развития в отрасли перерабатывающей промышленности необходимо задействовать новый механизм с использованием технологической платформы, объединить усилия бизнеса, государства и науки.

Информационной базой исследования послужили данные Федеральной службы государственной статистики, публикации в периодической печати, законодательные акты РФ и РС (Якутия), регулирующие сельский сектор

экономики, инструктивные указания Центросоюза РФ, использованные сайты Министерства сельского хозяйства Республики Саха (Якутия), СахаSTAT.

Список литературы:

1. Адамов В.Е., Ильенкова С.Д. Экономика и статистика фирм. М.: Высшая школа, 2007. – 492 с.
2. Борисов В.Д. Актуальные проблемы кооперации на примере потребительской кооперации / Якутский гос. ун-т. — Якутск: Изд-во ЯНЦ СО РАН, 2008. — 396 с.
3. Володина Н.Г. Влияние социально-экономической среды на функционирование аграрных кооперативов. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008, № 12, с. 65-69.
4. Гражданский кодекс РФ. Часть I и II. — М.: Юридическая литература, 2000.
5. Лишанский М.Л., Маслова И.Б. Краткосрочное кредитование сельскохозяйственных предприятий: учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 287 с.
6. Самсонова И.В., Павлова М.Б., Сельскохозяйственная кооперация: теория, практика, проблемы / Министерство сельского хозяйства Рос. Федерации, Якутская государственная сельскохозяйственная академия,
7. Сайт статистических данных Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по РС(Я).
8. Сельскохозяйственная кредитная кооперация: учеб. пособие / под ред. С.Б. Коваленко и З.Н. Козенко. — М.: Финансы и статистика, 2005.- 448 с.
9. Союзу потребительских обществ «Холбос» Республики Саха (Якутия) — 90 лет, 1918-2008 гг. / Н.И. Бурнашева; редкол.: А.С. Слепцов (отв. ред.) и др. — Якутск: Бичик, 2009. — 128 с.
10. Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ. — М.: Ось-89, 1996. — 48 с.

РУБРИКА 3.

«ЭКОНОМИКА»

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Апрощенко Юлия Валентиновна

*студент, Белорусский государственный университет,
РБ, г. Минск*

Барабанова Марина Вячеславовна

*студент, Белорусский государственный университет,
РБ, г. Минск*

Прудникова Мария Викторовна

*студент, Белорусский государственный университет,
РБ, г. Минск*

Кунцевич Виктор Павлович

*научный руководитель, старший преподаватель,
Белорусский государственный университет,
РБ, г. Минск*

Замена официально работающих служащих из узаконенной экономики в теневую сферу, а также включение их в теневые отношения - это итог усовершенствования теневой занятости. Как результат мы видим, что размеры производимой сделанной продукции в область легальной экономики уменьшаются, а это в свою очередь влечет к убыванию налоговых поступлений.

Теневая деятельность воздействует на состояние государственных финансов, на организацию доходных и расходных статей местного, регионального и федерального бюджетов. Ограничивается государственный бюджет, преобразуется его структура и бюджетная сфера.

Стоит отметить негативное влияние теневой экономики на денежно-кредитную систему страны. Денежные потоки, которые не учитываются государственной статистикой, невозможность контроля за их поступлением и структурой, создают затруднения в определении размеров денежной эмиссии. При этом изменение денежно – кредитной системы может привести к

искажению структуры платёжного оборота, а также увеличению инвестиционных рисков и стимулированию инфляционных процессов. Приводит к деформации денежно-кредитных отношений.

Теневая экономическая деятельность в значительной степени влияет на макроэкономическую политику государства. В связи с тем, что выводы делаются по данным официальной статистики, которая не в состоянии учитывать часть ВВП, произведённого теневым бизнесом, то результативность принятия таких экономических решений правительством уменьшается. Правительство может активизировать экономический рост государства, путем увеличения предложения денег а также воздействуя при этом на совокупный спрос, но это при условии, что темпы роста теневой экономики выше, чем легальной. И как результат, при реализации такой ошибочной политики произойдёт повышение темпов инфляции и «перегрев» экономики.

Теневые операции неблагоприятно сказываются на создании эффективно работающих предприятий, потому что необходимо выделять определенные ресурсы, чтобы предприятие не было обнаружено. Почти всегда это приводит к уменьшению размера предприятия, торможению его роста, ограничению приема людей на работу и воплощению технологической модернизации. В результате более эффективным легальным предприятиям действительно сложно с ними соперничать.

Теневая экономическая активность в итоге ведет к деформации инвестиционных процессов, которая проявляется в замедлении экономического роста. Это можно объяснить тем, что теневая деятельность изредка создаёт новые производства, так как ее смысл заключается в максимизации прибыли в предельно сжатые сроки. Значительная часть теневой прибыли вывозится за рубеж, тем самым оставляя государство без инвестиционных ресурсов и источников доходов.

Для повышения эффективности официально работающих производственных предприятий деятельность теневой экономики создаёт невидимые барьеры. Учитывая тот факт, что экономическая эффективность производства в

большой степени зависит от производительности труда, то для её повышения необходимо создавать новые станки и оборудование, внедрять передовые технологии, заниматься переквалификацией рабочих. Для всех этих целей нужны финансовые ресурсы, которые будут направлены на достижение задач, стоящих перед организациями.

Теневая экономика ведет к значительной деформации социальной сферы, которая включает в себя: условия воспроизводства рабочей силы и структуру потребления.

Структура потребления деформируется как закономерное следствие несправедливого перераспределения доходов, государственной и частной собственности, а также расширения рынков нелегально производимых товаров и услуг. В первую очередь, это объясняется направлением теневых доходов в отрасли экономики, где имеет место быть невысокий уровень государственного контроля, что означает наличие небольшого периода времени, за который можно получить значительные доходы при маленьких расходах. Структура потребления, которая сложилась в наше время, основывается на том, что небольшая часть людей присваивает большую часть доходов при наличии полного обнищания большей части населения.

Можно сделать вывод, что национальный доход государства перераспределяется в пользу элитных групп населения.

Стоит отметить и тот вред, который наносит теневая экономика экологии страны. Однако невозможно в полной мере оценить его. Это связано с отсутствием официального учета теневых процессов, так как не учитываются негативные последствия, которые создаются теневым бизнесом. Что приводит и к игнорированию мер по защите экологии и окружающей среды от загрязнения теневыми предприятиями, а также к отсутствию обязательных платежей в бюджеты и внебюджетные фонды за пользование национальными природными ресурсами.

Теневая экономика является одной из первостепенных причин и важнейшим фактором коррумпированности общества.

Случаи, когда иностранные инвесторы соглашаются инвестировать средства в экономику развивающегося государства, где теневые отношения распространяются и на предприятия с участием иностранных инвестиций, - редкость. Это легко объясняется, так как они не хотят находиться под контролем криминальных структур, имеющих значительное влияние в обществе, а также работать при не соблюдении основополагающих норм, законов и правил, регламентирующих правовые и экономические отношения между субъектами рынка и государством.

В основном видно, что влияние теневой экономики на общество несет скорее негативный характер, нежели чем позитивный. Но, вместе с тем, выделяется целый ряд позитивных сторон теневой экономической деятельности, которые заключаются в следующем.

Результативность работы предприятий теневого бизнеса выше результативности легально существующих предприятий, так как теневая сфера экономики платит налогов меньше либо же не платит вообще, а это в свою очередь позволяет предприятиям максимизировать свои доходы. Теневые экономические отношения расширяют возможности дополнительных заработков и увеличивают доходы работников, официально зарегистрированных на государственных предприятиях и находящихся в вынужденных отпусках.

Так как любая неофициальная занятость в итоге переходит в легальную экономическую деятельность, то ВВП (и ВРП) страны увеличивается. Скрытая экономическая деятельность предотвращает банкротство частных лиц и предприятий.

Теневая составляющая позволяет сглаживать скачки в экономическом развитии, перераспределяя ресурсы между официальной экономикой и её теневой составляющей. В периоды наступающих кризисов экономики государства, когда объёмы производства вынужденно снижаются, производственные ресурсы не пропадают, а перераспределяются в теневую экономику и снова возвращаются в легальную после их завершения.

Итак, подведем итоги. Теневая экономика довольно сложный и неоднозначный феномен, который имеет как отрицательные, так и положительные стороны. Теневая деятельность оказывает негативное воздействие на финансы государства, деформирует структуру потребления, является фактором появления коррупции, отторгает зарубежных инвесторов и даже наносит ущерб экологии. Однако имеются и положительные стороны. Теневая экономика помогает сглаживать скачки в экономическом развитии, сглаживает неравенство в получаемых доходах, исполняет роль «встроенного стабилизатора», результаты такой экономике выше, чем у легальной экономики.

Список литературы:

1. Башаримов, В. «Теневая» экономика: сущность, структура и методы ограничения / В. Башаримов // Экономическая мозаика. Выпуск 2. Материалы по результатам научно-исследовательской работы студентов под руководством преподавателей кафедры экономической теории УО «Белорусский государственный экономический университет». – Минск, 2015. – С. 24-27.
2. Блащенко, Б. О. Феномен теневой экономики / Б. О. Блащенко // Научно-исследовательские публикации – с. 77 – 83.
3. Бокун, Н. Теневая экономика: понятие, классификации, информационное обеспечение / Н. Бокун, И. Кулибаба // Вопросы статистики. – 1997. – № 1. – С. 26 – 30.
4. Мациевский, Н. С. Теневая экономика: анализ и оценки / Н. С. Мациевский // Известия Томского политехнического университета. Инжиниринг георесурсов – с. 22 – 29.
5. Мороз, О.В. Теневая экономика: структура, содержание и особенности функционирования / О.В. Мороз, В.М. Семцов // Международный научно-производственный журнал "Экономика АПК". – 2013. – № 5. – С. 96 – 102.
6. Шестаков А. В. Теневая экономика: учеб. пособие / А. В. Шестаков. М.: Дашков и К, 2016. – 152 с.

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Петренко Евгений Васильевич

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

FEATURES OF MOTIVATION AND STIMULATION OF LABOR OF EMPLOYEES OF THE TRADE ORGANIZATION

Evgeny Petrenko

*student, Novosibirsk state University of Economics and management,
Russia, Novosibirsk*

Аннотация. В данной статье рассматриваются сущность мотивации и стимулирования труда, а также необходимость и особенности мотивации и стимулирования труда работников торговых организаций.

Abstract. In this article the essence of motivation and stimulation of work, and also need and features of motivation and stimulation of work of employees of the trade organizations are considered.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование труда, методы мотивации, материальное стимулирование, торговая организация, заработная плата.

Keywords: motivation, stimulation of labor, methods of motivation, material stimulation, trade organization, wages.

Мотивация представляет собой процесс стимулирования персонала предприятия к продуктивной трудовой деятельности. Целью этого процесса являются удовлетворение собственных интересов и потребностей наемных работников и достижение целей предприятия.

Применительно к труду мотивация – это стремление к удовлетворению своих индивидуальных потребностей посредством работы, направленной на достижение целей и задач организации, причем под термином «работник» подразумевается сотрудник, как элемент функциональной структуры

организации. Стимул – побудительная причина деятельности и поведения человека, заинтересованного в совершении чего-либо, в получении социального одобрения или неких материальных благ. Стимулирование труда – это мера или комплекс мер, направленных на удовлетворение конкретных потребностей сотрудника. В большинстве случаев этот комплекс мер, прямо или косвенно, направлен на материальное поощрение работника. Таким образом, мотив – это некий сигнал, который побуждает к действию ради достижения результата. Стимул же выступает в роли катализатора деятельности работника, приближающего его к цели. [1]

Потребности и интересы работника и руководителя торговой организации, как работодателя, отличаются. Приоритетом работника выступает достижение личных целей, получение общественно-значимых благ. Для руководителя торговой организацией целью управления мотивацией и стимулированием персонала, прежде всего, выступают экономические интересы, достижение финансовых и иных плановых целей, часто интересы работника и работодателя могут быть противопоставлены друг другу. При этом основным показателем эффективности торговой организации будут ее экономические результаты, которые определяются количеством и качеством труда (выручка, прибыль, рентабельность продаж и рентабельность персонала, производительность труда). [2]

Эффективное управление персоналом в целом и мотивацией и стимулированием в частности, в организации невозможно без правильного понимания руководством процесса мотивации труда персонала. Необходимо знание о том, что движет человеком, какие мотивы лежат в основе его действий, и каким потребностям они соответствуют. Понимание этого процесса позволит торговой организации разработать действующую систему стимулирования персонала, которая будет соответствовать их интересам и ожиданиям, порождаемым у них физиологическими или психологическими недостатками чего-либо. [3]

В своей деятельности руководство торговой организации в качестве стимулирующих средств может применять материальное стимулирование и нематериальное.

Однако на сегодняшний день выявлено, что материальное стимулирование остается ключевым фактором заинтересованности персонала в трудовой деятельности.

В мотивации персонала торговой организации нужно применять соответствующий подход. Чтобы мотивировать продавца или менеджера продаж, у него должна быть четко поставлена цель, дойдя до которой будет реальный результат. Должен быть план на год, квартал, месяц и возможно даже неделю или день.

Смысл планирования в том, чтобы поставить ближайшие задачи и настроить сотрудника на рабочий лад. Используемый символ, например, в виде флажка, который олицетворяет лучшего продавца, также является неплохим приемом положительной мотивации сотрудников [4].

Отрицательная мотивация в качестве штрафов и наказаний в торговой организации является не эффективным методом, так как сотрудники, которые подвергаются постоянному давлению, долго в организации не задержатся, даже если имеется высокая заработная плата.

Из отрицательных факторов для персонала торговой организации существует тот факт, что работнику по продажам приходится слышать подавляющее большинство отказов. Чтобы избежать отрицательных эмоций, необходимо заблаговременно ознакомить с соотношением количества положительных ответов к отрицательным. Зарботная плата торгового работника обязательно должна содержать в себе такую часть как оклад, который во многом дает ощущение стабильности и уменьшает риск, что сотрудник уйдет из торговой организации. Необходимо также вводить в процесс стимулирования торговых работников комиссия или процент от продаж, чтобы повысить тем самым мотивацию продать.

Часто в практике встречается, что работник сам не осознает основные мотивы его деятельности, не до конца понимает их, что во многом снижает его мотивацию к труду. Большинство организаций, уделяя внимание профессиональному развитию сотрудников, забывают об их физическом и

моральном развитии. Необходимо отслеживать, чтобы работа соответствовала состоянию здоровья сотрудника, помимо уровня интеллекта и уровня опыта в данной сфере деятельности.

Когда руководство заботится о коллективе, уделяет достаточно времени, внимания, выделяет средства на обучение и повышение квалификации своих сотрудников, то есть заинтересовано в инвестициях в персонал, которые впоследствии сполна окупятся, когда для сотрудников система мотивации ясна, доступна и понятна, то можно вполне быть уверенными, что эффективность продаж в торговой организации с каждым месяцем будет расти [5].

Таким образом, можно подвести итог, что эффективное стимулирование персонала торговой организации невозможно, если не учитывать их трудовую мотивацию. Система стимулирования должна включать материальную и нематериальную составляющую, быть гибкой, индивидуализированной к разным категориям персонала, должны учитываться особенности и специфика работы в торговой сфере, стимулировать объем продаж, производительность труда.

Список литературы:

1. Адамская Л.В., Ковалев А.С. Мотивация и стимулирование в управлении персоналом // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. – 2017. – № 4 (17). – С. 17-19.
2. Заруцкая Е.А. Мотивация и стимулирование труда персонала организации // Вестник Тверского государственного университета. – 2018. – №1. – С. 120-126.
3. Литвинова Н.П. Формирование системы мотивации персонала: практический аспект. В сборнике: Экономические, экологические и социокультурные перспективы развития России, стран СНГ и ближнего зарубежья Материалы II Международной научно-практической конференции. ответственный редактор И.Г. Воробьева. 2015. С. 69-76.
4. Хабирова Г.Ф. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала фирмы // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. – 2017. – № 20-2. – С. 40-42.
5. Юркова И.Г., Яхутль Е.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала в сфере продаж // Развитие и актуальные вопросы современной науки. – 2017. – № 7. – С. 191-193.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА КАЧЕСТВО СТРАХОВАНИЯ

Чиркова Юлия Андреевна

*Студент, Казанский национальный исследовательский технологический университет,
РФ, г. Казань*

Увеличение объема продаж в страховании в отличие от производственной сферы происходит быстрее, так как нет необходимости покупать дополнительные станки, оборудование и так далее. Повлияет это на первом этапе только на увеличение нагрузки на сотрудников страховых организаций (на рынке не просто найти необходимое количество профессионалов или тем более подготовить их). Последнее естественным образом скажется на объеме внимания, уделяемого каждому страхователю, и здесь появляется реальная опасность осуществления расширения объема продаж за счет снижения требований к качеству страховой деятельности.

Исходя из свойств, присущих страховой услуге под качеством следует понимать меру того, насколько хорошо уровень предоставляемых услуг соответствует ожиданиям потребителя. Поэтому представляется важным определение критериев, используемых потребителями для оценки качества услуги.

Естественно, что оценка качества страховой услуги на первом этапе своеобразна, так как страховщик здесь пассивен. До наступления страхового случая страховщик, кроме оценки страхового риска и выдачи полиса, ничего не делает. В связи с тем, что на первом этапе преследуется цель спокойствия, выражающаяся в "надежде на страховщика", то и вопрос качества страховой услуги на этом этапе переносится в сферу "надежности страховщика". Достижение цели спокойствия начинается еще до вступления договора страхования в силу. Именно тогда происходит поиск наиболее надежного страховщика. Разумеется, поиск не ограничивается исследованием финансовых показателей страховых организаций. Потребитель выбирает и по цене, и по конкретным элементам страхового продукта (условия страховой сделки), но

именно надежность страховщика – первоочередная характеристика, поскольку именно она отвечает за качество страховой услуги до наступления страхового случая. Здесь, безусловно, важно влияние фирменного наименования страховой организации и ее деловой репутации. Качество страховой услуги, следовательно, на первом этапе ее реализации основывается на "качестве страховщика" в смысле оцениваемой потребителем его надежности, известности, авторитетности.

На втором этапе реализации услуги мы можем оценить качество с помощью традиционного понимания, так как здесь есть реальные действия страховщика. На этом этапе потребность страхователя заключается в защите его интереса путем осуществления страховой выплаты с учетом возможностей законодательства (если закон страховщику запрещает производить выплату, то это не говорит о некачественности самой страховой услуги). В целом качество услуги после страхового случая не будет иметь недостатков, если страховщик надлежащим образом выполнит свои обязательства. Итогом расследования страхового случая будет либо страховая выплата, либо отказ в выплате. Если страховщик производит страховую выплату в необходимом размере и в надлежащий срок, то следует говорить о соответствии страховой услуги требованиям качества. Если есть претензии к сроку выплаты либо ее размеру, то страховая услуга некачественная. Если страховщик обоснованно отказал в страховой выплате, то услуга качественная, т.к. удовлетворение потребности потребителя (потребность получить страховую выплату) невозможно, если у объекта нет такого свойства, которое такую бы потребность удовлетворило.

В соответствии классификацией Джурана-Фейгенбаума у страховой организации для анализа качества также можно выделить затраты на предупреждение и контроль дефектов [1] .

Под затратами на предупреждение дефектов понимают стоимость всех мероприятий, направленных на предупреждение низкого качества товаров и услуг. Примерами таких мероприятий страховой компании может быть

планирование системы качества, разработки программы качества и подготовка специалистов в области качества.

Расходы на контроль и оценку качества включают затраты, связанные с оценками или проверками продукции, подтверждающими их соответствие стандартам качества и требованиям технических условий. Показателями такой категории будет зарплата кадров по качеству, анализ и отчет о результатах контроля по качеству страховых отделов, оценка будущих страховых резервов.

Также выделяют затраты на ликвидацию последствий отказов, подразделяющиеся на внешние и внутренние.

Примером внутренних отказов страховой организации будут ошибочные актуарные расчеты, потери в виду неактуальной клиентской базы и некорректное применение понижающих коэффициентов (льготы постоянным клиентам).

Затратами же, связанными с внешними отказами, будут жалобы потребителей, возникающие дополнительные гарантийные обязательства (оплата труд за сверхурочные работы, повторные консультации и исправления).

Критерии оценки качества — показатели для оценки качества работы системы организации. Такими примерами в страховой организации может выступить: общее число заключенных договоров страхования за год и средняя страховая сумма на одного застрахованного; число страховых случаев, заявленных претензий, выплат, отказов в выплатах, доля отказов в общем количестве заявленных убытков, а также абсолютное число некомпенсированных потерь за год; сроки и качество проведения экспертиз по страховым случаям [2].

Первым критерием был показатель количества заключенных договоров страхования за какой-либо период. Основными мероприятиями по улучшению данного показателя будет уменьшение срока урегулирование убытков и перечислений средств путём изменений в нормативных документах; повышение квалификации менеджеров по продажам; развитие рекламного сектора, а также введение новых льгот и скидок при пролонгации договоров.

Вторым критерием было число страховых случаев, заявленных претензий, выплат, отказов в выплатах, доля отказов в общем количестве заявленных убытков, а также абсолютное число некомпенсированных потерь за год. Мероприятиями относительно количества страховых выплат можно урегулировать только более тщательным отбором потребителей данных услуг. Количество претензий можно снизить введением в практику повторных консультаций с клиентами. Число некомпенсированных потерь можно уменьшить путём увеличения страховой суммы или же экономической нейтрализации рисков.

Третьим критерием выступали сроки и качество проведения экспертиз по страховым случаям. Простыми мероприятиями для улучшения данного критерия будут введением в практику альтернативной внутренней нормативной базы (ниже сроков проведения экспертизы по законодательным нормам), наём большего количества компетентных сотрудников, а также повышением эффективности работы персонала.

Для целей оценки качества страхового обслуживания свойства (критерии), присущие страховой услуге, необходимо трансформировать в формализованные требования, что позволит учесть все параметры качества страховой услуги. Предлагается структура системы показателей, отражающих повышающих мероприятий уровня качества обслуживания в страховой организации (смотреть таблица № 1).

Таблица 1.

Система показателей оценки качества страховых услуг

Мероприятия	Отчет	Динамика	Бюджет
Уменьшение срока урегулирования убытков путём изменения нормативных документов	Отчеты данного показателя собираются с отделов продаж, регулируется федеральным законом в зависимости от вида страхования	Характеризуется положительной динамикой со стороны клиентов, однако незначительное уменьшение, в целом, может снизить чистую прибыль организации из-за меньшей ликвидности средств компании.	Главным расходом по данному показателю будет функции эксперта в анализе ущерба путём рассмотрения возмещения и уведомления заявителя. Страховщик должен получить такое уведомление как можно раньше. Соответственно требуется повысить время работы учреждения для рассмотрения заявок, что характеризуется дополнительными затратами в зарплате работникам и в соответствии со средней зарплатой работников в год может составить 15-20% надбавки (около 110 000 рублей в год на работника).
Повышение квалификации менеджеров по продажам	Отчетом будут являться различные сертификаты о повышении квалификации	Положительный эффект здесь будет проявляться в более профессиональной работе сотрудников, однако является дополнительной нагрузкой на сотрудников	Средняя стоимость бизнес-тренингов будет проявляться не столь значительно, если их проводить регулярно 2-3 раза в год большими группами и может составить расход на один отдел продаж в размере 60 000 – 70 000 тысяч рублей.
Развитие рекламного сектора	Отчетом данного показателя будет количество заключенных договоров с различными рекламными секторами	Естественно, большое количество рекламы у любой организации составляет огромный пласт в расходах и имеет только хорошую динамику отклика.	В среднем от нераспределённой прибыли Альфа-страхование тратит около 23% средств, незначительное увеличение будет характеризоваться большими расходами и будет зависеть от текущего финансового положения. Требуется захват большего количества средств СМИ и в целом, составляет 3-4% на страховую сумму от каждого договора. Поэтому увеличение рекламы составит дополнительную нагрузку на прибыль с каждого договора на 700-800 рублей.
Более тщательный отбор потребителей	Отчетом данного показателя будет регулирование нормативных документов в области	Достаточно сложно просчитать динамику изменений при небольших структурных	Не несет серьёзных “внешних” затрат, так как регулируется очень оперативно от конъюнктуры рынка, однако если сильно изменить требования, то организация будет нести упущенную выгода в виде

	внутренних характеристик потребителя	коррективах, однако серьезные требования приведут к оттоку клиентов	дополнительной прибыли.
Повторные консультации с клиентами	Отчетом данного показателя будут дополнительные консультации	Имеет только положительный отклик со стороны клиентов, так как повышает имидж организации	Несет также нагрузку на работников, возможно, даже в виде дополнительных человека-часов, а значит в повышении зарплаты. В среднем может составить надбавку в размере 6000-7000 рублей на сотрудника.
Увеличение страховой суммы	Отчетом будут изменения нормативных документов	Самый неординарный метод, просчитать динамику данного показателя можно только в годовом отчете	Изменение актуарных расчетов никак не повлияет на явные затраты, однако при большей стоимости договоров страховщик будет терять прибыль.
Внедрение альтернативной внутренней базы	Отчетом будет пополнение базы клиентов путем покупки её у сторонних организаций или же её совместной организации с синдикатом страхователей	Имеет положительный отклик для организации “проходных договоров”, то есть договоров со сниженным риском страховой выплаты	Расход здесь по больше ложиться на сотрудников организации в изменении “проходных” требований и не несет в себе серьезных расходов.
Наём большего количества сотрудников	Отчетом здесь будет движение человеческих ресурсов.	Имеет хорошую динамику в разгрузке работы остальных сотрудников	Расходом здесь будет зарплата новым сотрудникам, что в среднем на одного человека составляет примерно 45000 рублей.
Повышение эффективности работы сотрудников	Проверяется в зависимости от области контроля и выбранного способа мониторинга, имеет форму отчетности в видео годовой прибыли на, допустим, отдел продаж.	Имеет только положительный отклик внутри организации.	Расходом здесь будет внедрение новых технологий качества работы сотрудников и зависит от выбранного метода.

Таким образом, на основе анализа можно сделать вывод, что система показателей оценки качества страховых услуг формируется в зависимости от вида оценки и ее целей, а внешняя оценка качества страховых услуг

(независимыми экспертами) предполагает комплексный подход к измерению уровня качества страховых услуг и является одним из критериев конкурентоспособности страховщика, тогда как внутренняя оценка качества страховых услуг позволяет страховой организации выявить наиболее уязвимые элементы в процессе предоставления страховой услуги и повысить эффективность своей деятельности в целом.

Список литературы:

1. Герасимова Л. Н. Пути совершенствования системы учетного обеспечения управления доходами и расходами страховых компаний / Л. Н. Герасимова, А. В. Иванникова // Международный бухгалтерский учет. - 2015. - № 18. - С. 59-66. – То же [Электронный ресурс]. - Режим доступа : КонсультантПлюс, в локальной сети вуза.
2. Меркулова В. В. Методические подходы к формированию системы показателей оценки качества страховых услуг [Текст] / В. В. Меркулова // Вестник Чувашского университета.-2011.-№1.- С.416-419

РУБРИКА 4.
«ЮРИСПРУДЕНЦИЯ»

**ПРОБЛЕМЫ СООТНОШЕНИЯ МИРОВОГО И МЕДИАТИВНОГО
СОГЛАШЕНИЯ В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ**

Веселова Вероника Сергеевна
*магистрант, Российский государственный университет правосудия,
РФ, г. Нижний Новгород*

**THE PROBLEMS OF CORRELATION OF GLOBAL AND MEDIATION
AGREEMENTS IN CIVIL PROCEEDINGS**

Veronika Veselova
*Master degree, Russian state University of justice,
Russian Federation, Nizhny Novgorod*

Аннотация. Результатом проведения примирительной процедуры является заключение медиативного соглашения. В практике законодательства и правоприменения существует ряд проблем соотношения понятий «мировое соглашение» и «медиативное соглашение».

Abstract. The result of the conciliation procedure is the conclusion of a mediation agreement. In the practice of lawmaking and law enforcement, there are a number of problems of correlation between the concepts of "settlement agreement" and "mediation agreement".

Ключевые слова: мировое соглашение; медиативное соглашение; примирительные процедуры.

Keywords: settlement agreement; mediation agreement; conciliation procedures.

Главенствующей и самой эффективной формой защиты прав и законных интересов является судебная защита. Она помогает при помощи властного и независимого участника – суда – урегулировать сложившийся гражданско -

правовой спор[1]. Однако судебное решение конфликта не всегда является справедливым и способным удовлетворить истца и ответчика. Во избежание появления «выигравших» и «проигравших», стороны вправе завершить процесс добровольно. Судья, в свою очередь, на стадии подготовки дела к судебному разбирательству обязан принять меры по примирению сторон. Так, предлагается заключить мировое соглашение на согласованных условиях, а также прибегнуть к процедуре медиации с участием третьего лица-медиатора.

Институт медиации сформировался сравнительно недавно и представляет собой «способ урегулирования споров при содействии медиатора на основе добровольного согласия сторон в целях достижения ими взаимоприемлемого решения». Результатом проведения примирительной процедуры является заключение медиативного соглашения.

В практике законодательства и правоприменения существует ряд проблем соотношения понятий «мировое соглашение» и «медиативное соглашение». Так, нет единства в ответе на вопрос: насколько самостоятельны данные термины? В законодательстве не раскрывается понятие «мировое соглашение».

Небольшую ясность вносит Концепция единого Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации (далее – ГПК РФ), определяющая мировое соглашение как «институт процессуального законодательства», как «делку, к которой могут применяться также правила гражданского законодательства, например: о договорах, в том числе правила о свободе договора, об отступном, о новации, о прощении долга, о зачете встречного однородного требования, о возмещении вреда». В свою очередь, медиативное соглашение определяется Федеральным законом «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» (далее – ФЗ «О процедуре медиации») как «соглашение, достигнутое сторонами в результате применения процедуры медиации к спору или спорам, к отдельным разногласиям по спору и заключено в письменной форме»[3]. Отсутствие законодательно закрепленного термина «мировое соглашение» порождает доктринальные дискуссии. Одни авторы приравнивают

медиативное соглашение, принятое на стадии судебного разбирательства, к мировому. Другие, говорят об идентичности правовых последствий, к которым приводят соглашения, но не об их сущности. ч. 3 ст. 12 ФЗ «О процедуре медиации» устанавливает возможность утверждения медиативного соглашения в качестве мирового судом, если к процедуре медиации обратились после передачи дела в суд. В таком случае, происходит «переход» медиативного соглашения в мировое и наступают правовые последствия, характерные для последнего: определением прекращается производство по делу, в котором указывается на невозможность повторного обращения в суд по спору между теми же сторонами, о том же предмете и по тем же основаниям. Интересен вопрос, какое положение занимает медиативное соглашение без передачи спора на рассмотрение суда. Согласно ч. 4 ст. 12 ФЗ «О процедуре медиации», это гражданско-правовая сделка, направленная на установление, изменение или прекращение прав и обязанностей сторон[3]. Более того, к данной сделке подлежат применению аналогичные правила, перечисленные в характеристике мирового соглашения (о новации, об отступном и т.д.), а при неисполнении соглашения, права защищаются способами, предусмотренными гражданским законодательством.

Таким образом, не совсем понятно, в каких целях законодатель вводит практически аналогичные характеристики для мирового соглашения, утвержденного судом, и для соглашения медиативного, заключение которого происходило вне рамок гражданского процесса. Вероятно, он пытается подчеркнуть их единую сущность, но отличие заключается в том, что исполнение медиативного соглашения без «перехода» в мировое обеспечивается лишь добровольностью и добросовестностью сторон, его заключивших. Утверждая медиативное соглашение в качестве мирового, стороны создают себе гарантию принудительного исполнения на основании исполнительного листа. Однако, согласно специальному закону, процедура медиации и медиативное соглашение, как ее результат, основываются и реализуются на принципах добровольности и добросовестности.

Следовательно, обеспечение исполнения силой исполнительного листа не совсем соотносится с представлениями о добровольности. Но ни законодатель, ни судебные органы не видят в данной ситуации противоречий. Также в юридической литературе встречается несколько точек зрения на предмет содержания медиативного соглашения и как следствие соглашения мирового. Одна группа полагает, что медиативное соглашение может выходить за рамки предмета спора, лишь косвенно затрагивая существо спорного правоотношения. Другая, придерживается мнения, что суды не должны выходить за пределы заявленных требований при утверждении медиативного соглашения в качестве мирового. На практике суды в такой ситуации или ссылаются на объемное содержание медиативного соглашения и утверждают лишь те пункты, которые соответствуют предмету спора, или утверждают медиативное соглашение без комментариев. На наш взгляд, решение проблемы отражено в Концепции единого ГПК РФ. П. 15.3.8 закрепляет положение о допустимости включения в мировое соглашение положений, которые связаны с заявленными требованиями, но не являлись предметом судебного разбирательства[2]. Также присутствует ссылка на то, что стороны при заключении соглашения идут на взаимные уступки, которые не ограничиваются заявленными требованиями. В дополнение, ГПК РФ предусматривает лишь одно основание для отказа судом в утверждении мирового соглашения – противоречие закону или нарушение прав и законных интересов других лиц (ст. 39 ГПК РФ). Также, если придерживаться позиции, что мировое соглашение – сделка, то к ней применяются положения гражданского права о договорах, а именно ст. 421 Гражданского Кодекса РФ о свободе договора.

Следовательно, стороны при заключении медиативного соглашения и мирового договора ограничиваются только соблюдением закона и прав третьих лиц. Таким образом, некоторые неточности юридической техники, идентичность используемых в законодательстве терминов приводят к размытости границ понятий «медиативное» и «мировое» соглашение. Это влечет возникновение на практике таких проблем как смешение и подмена

терминологии, неверное понимание и применение норм процессуального и материального права. Видится, что некоторая конкретизация законодательных положений (таких, например, как понятие мирового соглашения) позволит судье наиболее эффективно применять меры по примирению сторон.

Список литературы:

1. Царегородцева Е. А. Примирительные процедуры как способ оптимизации гражданского судопроизводства // Российский ежегодник гражданского и арбитражного процесса. – 2006. – № 5. – С. 305–310.
2. Жирков В. Н. Мировое соглашение как способ урегулирования гражданско–правовых споров в гражданском судопроизводстве // Российский юридический журнал. – 2010. – № 2. – С. 72–79.
3. Кулапов Д. С. К вопросу об истории зарождения института медиации // Вестник Саратовской государственной юридической академии. – 2013. – № 5 (94). – С. 160–165.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В ИЗРАИЛЕ

***Владимиров Владимир Владимирович**
студент, Всероссийский государственный университет юстиции
(РПА Минюста России),
РФ, г. Москва*

***Овчинников Алексей Александрович**
научный руководитель, доцент, канд. юрид. наук, Всероссийский
государственный университет юстиции (РПА Минюста России)
РФ, г. Москва*

Во многих сферах и особенно в экономическом отношении Израиль динамично развивающаяся страна. Денежные потоки, в этом маленьком государстве увеличиваются и имеют постоянную тенденцию. Парадокс в том, несмотря на обще-глобальный кризис Израиль становится все более привлекательной страной для иностранных инвесторов. По золотовалютным резервам ВВП страны на душу население Израиль находится в топовых рядах и входит в группе ведущих стран мира.

Вкладывать в экономику этого маленького государство очень выгодно и безопасно и приносит большой доход инвестору. Основные моменты, это стабильный курс национальной валюты (шекеля), правильно работающая экономика, стремительный рост ВВП, устойчивая банковская система и главное, гарантия защиты и меры с правовой точки зрения. Так как риски все время растут, в современном мире, что касается финансов, вкладов и инвестиций, то очень сложно найти такую безопасную, надежную и стабильную страну, как Израиль.

Экономика этой страны очень активно развивается потому в основном инвестиции идут в эту страну из-за рубежа. Следует отметить, что она справляется с задачей обеспечить безопасность капиталам инвесторов, тем самым для инвесторов Израиль является страной предсказуемой и высоко - прибыльной для инвестирование.

Местное законодательство не запрещает, чтобы иностранцы, особенно с большим капиталом работали в этой стране, и скорее наоборот поощряет ведение бизнеса иностранцами.

В Израиле в основном внедрено права британского предпринимательство, и в настоящее время в Парламент Израиля на стадии обсуждения, находится новый закон «О компаниях и предприятиях» только сформулированный по традиции законодательства США. Инвестиционная деятельность и хозяйствующие субъекты регулируется «Законом о компаниях и предприятиях» и «Законом об инвестиционной деятельности».

Правительство Израиля поощряет иностранные инвестиции и создает более благоприятные условия и позволила бизнесу 100% иностранным капиталом. Кроме оборонная промышленность, которая категорически запрещается. Услуги электросвязи и сотовой связи максимум разрешено до 80 % иностранным участием.

Парадокс в том, что несмотря то, что основные требования Закона Израиля о ценных бумагах от 1968 года прошлого века, по сей день эффективность законодательства показывает небывалый экономический рост. Именно то, что Израиль в основном придерживается так называемом экономическим консерватизмом, отсюда и крепкий фундамент в сфере экономики.

Ценные бумаги допускаются публичной эмиссии после предоставление проспекта эмиссии к одобрению КЦБ. Проспект эмиссии изучается в КЦБ и публикуются в течение 7 дней.

Требования к проспекту такие, что гарантируют полные раскрытие информации и тем самым защиту интересов инвестора. Предусмотрена обязательная ответственность лиц подписавших проспект эмиссии, если в проспекте будут ошибки.

Законодательство страны адаптировано ко всем условиям и имеет благоприятный климат для иностранного инвестора. Языковые барьеры преодолены на законодательном уровне как в теоретическом, так и в

практическом смысле. Например, русский язык в Израиле является четвертым государственным языком, что очень удобно и существенно облегчает введение бизнеса. И страна получает экономического роста, и инвесторы получают хорошую прибыль.

Израиль --- страна, очень заинтересованная в притоке иностранных инвестиций в Израиле от инвестора требуется минимум документов и иных бумаг, для того, чтобы заключить договор и приобрести соответствующий инвестиционный пакет.

Израиль предлагает инвесторам широкий спектр направлений для инвестирования капитала. Можно инвестировать свободные деньги в промышленность, в высокотехнологические производства, телекоммуникации и компьютерные технологии, в медицину, в полезных ископаемых, зеленые энергетики, природные ресурсы и тд.

Существуют в Израиле разного рода инвест-компании. В Израиле очень популярны инвестиционные стартапы. Стартапы и кибербезопасность демонстрируют самую развитую динамику в сфере инвестиции. Инвестиционная компания --- это финансовое учреждение, которое помогает частным и юридическим лицам управлять финансами. Процесс происходит исходя из бюджета инвестора путем управление портфелями в интересах клиента.

В инвестиционные компании размер средней инвестиции может достигать 100 миллионов долларов. Инвесторы доверяют свои деньги профессионалам. Целью каждой компании, которая занимается инвестиционной деятельности --- это принести клиентам припыли. Каждый инвестиционный менеджмент компании и также каждый юрист компании лично заинтересованы в успехе вложений клиентов.

Инвестиционные компании отличаются высоким уровнем профессионализма и надежностью на законодательском уровне. Они поддерживают прозрачность, гибкость и индивидуальный подход каждому клиенту. Благодаря благоприятному инвестиционному климату, которая создала государство

Израиль, многие инвесторы из Китая, Европы, США и даже Израиля доверяют свои деньги именно инвестиционным компаниям потому что это выгодно и надежно.

Инвестирование в Израильскую экономику жестко зарегулированы законодательством. Стоит отметить, что в начале или на стадии реализации своего инвестиционного проекта желательно проконсультироваться со специалистами. Если человек не знает элементарные основы правового регулирования инвестиционной деятельности, не имеет смысла думать о предполагаемой эффективности вложение финансовых средств. Тем не менее, обязательно нужно знать:

1. основы действующего законодательство Израиль
2. юридические схемы инвестирования
3. Расчет правовых и экономических рисков.

Сейчас Израиль является лидером в мире по приросту инвестиций в кибербезопасности. Сейчас рынок кибербезопасности оценивается в \$122 млрд, и эти цифры стремительно растут. Эксперты предсказывают, что к 2021 - 2023 годам этот показатель увеличивается до \$200-250 млрд. Большие темпы прироста инвестиции в отрасль демонстрирует Израиль, на долю, которого приходится 15% мировых вложений в кибербезопасности.

В Израиле существуют компании, которые помогают вести дела в сфере инвестиционной деятельности. Компании предоставляют поддержку специалистов мирового класса, которые предлагают уникальные инвестиционные пакеты и помогают приобрести их. Эти пакеты, после их приобретения в максимальные короткие сроки начинают работать на Вас. В инвестиционные пакеты входя готовые бизнесы, иными словами инвестиция в бизнес. Со стороны компании, которые помогает приобрести пакет, предоставляется поддержка и полное сопровождение, оформление всех сопутствующих документов.

Вообще инвестиционный климат это набор факторов, на территории в какой либо государство, которые решают возможности, стимулы и готовность

организации делать инвестиции, создавать рабочие места и поддерживать экономический рост. Инвестиционный климат является плодом целенаправленной и долговременной политики правительства по формированию такого климата.

Список литературы:

1. Инвестиция и прибыль, 2015, Аст Астрел. Тель-Авив
2. Разумный инвестор, Бенджамин Грем.2018г.
3. Правила инвестирования, Джереми Миллер. 2018г.
4. Интернет-ресурсы.

КОРПОРАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОГРАММ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ РАБОТНИКОВ

***Волкова Марина Борисовна**
студент ИГиП ТюмГУ,
РФ, г. Тюмень*

Тема настоящей статьи «Корпоративное регулирование программ дополнительного пенсионного страхования работников».

Актуальность темы можно подчеркнуть словами Е. Д. Митяй, который подчеркнул, что вопросы реформирования системы пенсионного обеспечения на территории Российской Федерации, а также на территориях иных зарубежных стран, разрешаются за счет выделения резервов на финансирование пенсий, которые формируются при выделении государственных и негосударственных финансовых средств в соответствующий бюджет, по средством персонификации учета и резерва пенсионных накоплений.

Основные правовые положения, которые регулируют на законодательном уровне учет информации по пенсионным накоплениям граждан, были впервые предусмотрены в положениях Федерального закона «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» от 01 апреля 1996 года № 27-ФЗ [1].

В частности, в соответствии с положениями Закона № 27-ФЗ информация, касающаяся отчислений по заработной плате работников, учитывается на индивидуальном лицевом счете, который открывается для каждого физического лица с 1 января 1997 года в Пенсионном фонде РФ.

Основы регулирования деятельности негосударственных пенсионных фондов были заложены в Федеральном законе «О негосударственных пенсионных фондах» от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ [2], в соответствии с которым размещение средств пенсионных резервов и инвестирование средств пенсионных накоплений осуществляется на принципах обеспечения сохранности указанных средств, доходности, диверсификации и ликвидности

инвестиционных портфелей, исключительно в целях сохранения и прироста средств пенсионных резервов в интересах участников.

О. А. Воейкова наиболее богатым считает опыт организации системы корпоративного пенсионного обеспечения западных стран [5]. Жители таких стран, как Великобритания, Бельгия Швейцария, США, Голландия, Австралия и Япония при имеющемся высоком уровне дохода, имеют относительно невысокий размер государственной пенсии.

После достижения права выхода на заслуженный отдых, основной доход граждан данных стран сформирован за счет формирования пенсионных отчислений предприятиями, а также за счет личных накоплений.

К примеру, в Швеции, 90% составляет финансирование фондов за счет личных накоплений граждан; по Нидерландам – статистика показывает формирование пенсионных фондов более, чем на 80%; для США характерно 70%, для Великобритании – 95%.

В практике Германии законодательно закреплено несколько разновидностей формирования производственных пенсионных накоплений.

В частности, примерно 80% из числа крупных организаций и предприятий Германии, которые выплачивают производственную часть пенсии, формируют собственные пенсионные фонды, которые организованы за счет за счет страховых взносов государства, которое участвует в его финансировании. Однако, размер дотаций из государственного бюджета незначителен.

Достаточно интересен для изучения и опыт формирования специальных страховых фондов на предприятиях и организациях Франции, где законодательство страны закрепило обязательный порядок формирования подобных фондов, за счет которых формируется резерв на пенсионные выплаты пенсий корпоративным работникам.

Обозначенные выплаты являются дополнительными пенсионными выплатами к базовой, которая выплачивается за счет функционирования системы социальных страховых государственных пенсионных фондов.

При изучении выбранной темы исследования, было обращено внимание на мнение Т. В. Медведевой, которая занималась изучением основ социального обеспечения канадской системы пенсионных накоплений, которая сформирована федеральными, провинциальными и совместными программами, регулирующих порядок денежных выплат в форме пособий отдельным категориям граждан, к ним относятся ветераны войн, инвалиды, налоговые и прочие льготы, которые получают пенсионеры, безработные, малоимущие и иные категории населения [8]. Т. В. Медведева обращает также внимание на следующие статистические данные, согласно которым в Канаде по плану в 2016 году было выделено пятнадцать миллиардов долларов на прямые денежные перечисления и возвратные налоговые льготы, которые направлены были на финансирование населения территорий провинций.

Также для Канады характерна ежеквартальная индексация пенсионных накоплений, к примеру, с 1 июля 2015 года наблюдалось увеличение на 0,1%, что составило 466,63 доллара ежемесячно.

Выплаты по обозначенной программе в данный период времени приходились на 4,1 млн. населения Канады.

К примеру, за счет реализации положений программы канадским ветеранам войн были предоставлены пенсионные выплаты, дотации и дополнительные компенсации, которые помогли покрыть ежемесячные затраты, такие как: поездки по магазинам на приобретение одежды, банковские кредиты, проведение церковных Богослужений, праздники с друзьями. Малоимущим группам населения были предоставлены льготы, по которым были оказаны бесплатные услуги по уходу за детьми и больными на дому, были приобретены некоторые медицинские препараты и лекарственные средства.

Законодательство Российской Федерации также регулирует льготы по пенсионным накоплениям граждан. Например, Н. М. Ширяева подчеркивает, в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации формируются корпоративные пенсионные программы, которые находят свое отражение на действующих предприятиях, что позволяет владельцам таких

предприятий получать дополнительные льготы по налогу на прибыль [11]. Предусмотренная по налогу на прибыль льгота дает возможность владельцам предприятий формировать пенсионные фонды за счет включения пенсионных взносов в себестоимость реализованной продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг) в размере двенадцати процентов от общего размера фонда оплаты труда.

Что касается увеличения пенсионных накоплений за счет инвестиционных доходов вкладчиков, то такой доход не облагается налогом в пределах действующей ставки рефинансирования Центральным банком Российской Федерации. Финансовые операции по пенсионным взносам, которые не связаны с обеспечением негосударственных пенсионных фондов, не облагаются налогом на добавленную стоимость, а также налогом на доходы физических лиц.

С. В. Архипова, Э. Э. Джалтурова отмечают в своих работах по теме исследования, что законодательство Российской Федерации регулирует вопросы формирования распределительно-накопительной пенсионной системы, в соответствии с которой предполагается разделение на две части отчислений пенсионные фонды России: страховая часть пенсии и накопительная часть пенсии [4].

На размер пенсионных выплат страховой части влияет трудовой стаж и размер заработной платы работника, что касается накопительной части, то также зависит от размера заработной платы.

В связи со сложившейся практикой у работников появилась возможность самостоятельно распределять накопительную часть пенсии путем выбора негосударственного пенсионного фонда, который инвестирует данную часть трудовой пенсии.

Для стран с развитой экономической системой, как считают Е. П. Медведенко, П. Ю. Островский, Г. Ф. Кравцова, характерна пенсионная система, которая представлена тремя уровнями, два из них государственных –

это солидарное и накопительное пенсионное обеспечение, третий уровень – это негосударственное пенсионное обеспечение [9].

На практике, как отмечают перечисленные авторы, у женщин средний пенсионный возраст составляет 61 год, у мужчин – 64 года.

На увеличение пенсионного возраста влияет продолжительность жизни каждого человека, проживающего на определенной территории земного шара.

К примеру, самая высокая продолжительность жизни в Великобритании – 76,2 лет для мужчин и 81,3 года для женщин, в США – 75,2 года для мужчин и 81 год для женщин, в России более, чем на 10 лет продолжительность жизни у мужчин меньше и составляет 64 года, а у женщин – 75,6 лет.

Л. Л. Арзуманова, Л. Г. Белова приводят следующие данные Росстата, которые говорят о том, что численность населения в Российской Федерации в трудоспособном возрасте постоянно сокращается [3].

За период с 2005 по 2014 г. она снизилась на 5,4 %, а к 2030 г. составит 133,8 млн чел., при этом к 2050 г., по прогнозам ООН, она достигнет 126,2 млн чел.

Более того, по состоянию на 1 января 2017 г., по данным Пенсионного фонда России, количество пенсионеров в Российской Федерации составило 43 177 тыс. чел., этот показатель увеличился в сравнении с 2016 г. на 448 тыс. чел. Этот показатель увеличивался с 2011 г., когда он составил 39 706 тыс. чел., следующим образом: в 2012 г. – 40 162, в 2013 г. – 40 573 тыс. чел., в 2014 г. – 41 019 тыс. чел., в 2015 г. – 41 456 тыс. чел., в 2016 г. – 42 729 тыс. чел.

С увеличением численности населения пенсионного возраста в России возрастает и количество получателей пенсионных выплат, сокращается трудоспособное население, уменьшается количество плательщиков взносов в Пенсионный фонд России.

Согласно данным официальной статистики, в России в 2015 г. на одного пенсионера приходится 1,54 чел. занятых в экономике, в 2014 г. данный показатель составлял 1,56 чел., в 2013 – 1,58, в 2012 – 1,6, а в 2011 г. – 1,61 чел. Из общего количества пенсионеров в России большую часть составляют

женщины: в 2017 г. их численность достигла 28 909 тыс. чел., а мужчин – 14 268 тыс. чел. По сравнению с 2016 г. число женщин пенсионного возраста увеличилось на 310 тыс. чел., а мужчин – на 138 тыс. чел.

При этом по состоянию на 1 января 2017 г., по данным Пенсионного Фонда России, в сельской местности проживало 31 363 тыс. пенсионеров, а в городской местности – 11 814 тыс. чел.

Из общего числа пенсионеров досрочно вышли пенсию в 2011 г. 6 099 тыс. чел., в 2012 г. – 5 950 тыс. чел., в 2012 г. – 5 950 тыс. чел., в 2013 г. – 5 759 тыс. чел., в 2014 г. – 5 616 тыс. чел., в 2015 г. – 5 407 тыс. чел., в 2016 г. – 5 149 тыс. чел., в 2017 г. – 4 957 тыс. чел.

Особую озабоченность в России вызывает работа 20 % трудоспособного населения «в тени», они не зарегистрированы в базах Пенсионного фонда России.

Е. Н. Лепяхова, В. Н. Морозова, Е. А. Девяткина, М. А. Фоменко приводят расчеты Пенсионного фонда России, по которым определено, что в 2018 году пенсия по старости составит в среднем 14 045 рублей, а прожиточный минимум пенсионера – 9364 рублей.

Отношение между этими показателями сокращается. В 2014 году первый показатель превышал второй на 73%, в 2016 – 61%, а в 2018 – лишь на 48%. Социальная пенсия не достигнет прожиточного минимума и составит 9159 рублей.

Ожидается, что в 2019 году она превысит эту планку, но всего на 2% [7].

И. Т. Гибадуллина подчеркивает, что главный фактор, препятствующий достижению указанного уровня – громадный дефицит бюджета пенсионного фонда России [6, с. 273]. В 2014 г. – 2,1 трлн. руб., в 2015 г. – в размере 2,2 трлн руб., в 2016 г. – 1,6 трлн. руб., в 2017 – 181,7 млрд. руб., по прогнозам, в 2018-м и 2019-м годах – 177,3 и 167,6 миллиарда рублей соответственно.

Подводя итог, следует отметить, что реформирование корпоративного регулирования программ дополнительного пенсионного страхования работников ведется на федеральном уровне с учетом практики зарубежных стран.

Список литературы:

1. Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования: федеральный закон от 01 апреля 1996 г. № 27-ФЗ: по сост. на 29 июля 2018 г. // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 14. – Ст. 1401.
2. О негосударственных пенсионных фондах: Федеральный закон от 07 мая 1998 № 75-ФЗ: по сост. на 29 июля 2018 г. // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 19. – Ст. 2071.
3. Арзуманова, Л. Л. Индивидуальный пенсионный капитал: финансово-правовой аспект сравнительного исследования / Л. Л. Арзуманова, Л. Г. Белова // Lex Russica. – 2017. – № 10 (131). – С. 27-35.
4. Архипова, С. В. Анализ зарубежного опыта построения пенсионной системы / С. В. Архипова, Э. Э. Джалтурова // В сборнике: Повышение конкурентоспособности социально-экономических систем в условиях трансграничного сотрудничества регионов. Сборник статей IV Межрегиональной научно-практической конференции с международным участием. – 2017. – С. 269-270.
5. Воейкова, О. А. Развитие корпоративных пенсионных программ в целях реализации дополнительного пенсионного обеспечения на предприятии / О. А. Воейкова // В сборнике: Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий материалы международной научно-практической конференции: в 2 т. – 2017. – С. 170-179.
6. Гибадуллина, И. Т. Проблемы реформирования пенсионной системы в России / И. Т. Гибадуллина // Аллея науки. – 2018. – Т. 3. – № 3 (19). – С. 272-277.
7. Лепяхова, Е. Н. Современные проблемы пенсионного страхования в Российской Федерации / Е. Н. Лепяхова, В. Н. Морозова, Е. А. Девяткина, М. А. Фоменко // Вестник СевКавГТИ. – 2017. – № 4 (31). – С. 63-67.
8. Медведева, Т. В. Опыт зарубежных стран в формировании систем пенсионного обеспечения / Т. В. Медведева // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. – 2017. – № 1. – С. 31-33.
9. Медведенко, Е. П. Сравнительная характеристика пенсионных систем разных стран / Е. П. Медведенко, П. Ю. Островский, Г. Ф. Кравцова // Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке. – 2018. – Т. 2. – С. 325-328.
10. Митяй, Е. Д. Правовое регулирование негосударственного пенсионного страхования как финансовой услуги: сравнительно-правовой анализ / Е. Д. Митяй // Этносоциум и межнациональная культура. – 2018. – № 3 (117). – С. 55-65.
11. Ширяева, Н. М. Трансформация зарубежного опыта в сфере негосударственного пенсионного обеспечения России / Н. М. Ширяева // Учет и статистика. – 2018. – № 1 (49). – С. 86-91.

УСТАНОВЛЕНИЕ ФАКТОВ, ИМЕЮЩИХ ЮРИДИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССУАЛЬНОМ ПРАВЕ

*Гаджимурадова Луиза Алиевна
магистрант, Российский государственный университет правосудия,
РФ, г. Нижний Новгород*

ESTABLISHMENT OF FACTS HAVING A LEGAL VALUE IN CIVIL PROCEDURE RIGHT

*Luiza Gadzhimuradova
Master degree, Russian state University of justice,
Russian Federation, Nizhny Novgorod*

Аннотация. Установление фактов, имеющих юридическое значение, в последнее время приобретает особую актуальность как вид особого производства, в рамках которого граждане или организации стремятся достичь возникновения, изменения, прекращения личных или имущественных прав.

Abstract. Establishment of facts of legal significance has recently acquired particular relevance as a type of special proceedings, within the framework of which citizens or organizations seek to achieve the emergence, change, termination of personal or property rights.

Ключевые слова: установление фактов; особое производство; защита прав.

Keywords: fact finding; special production; rights protection.

Институт установления фактов, имеющих юридическое значение, знаком процессуальной науке достаточно длительное время. Так, еще в Гражданском процессуальном кодексе РСФСР содержалась глава, посвященная установлению юридических фактов.

При этом содержание данного института в тот период практически ничем не отличается от особого производства, урегулированного действующим Гражданским процессуальным кодексом Российской Федерации (далее – ГПК РФ).

Интерес к этой теме не случайный.

Прежде всего, интересно особое производство, в рамках которого осуществляется установление фактов, имеющих юридическое значение, с точки зрения его сопоставления с иными видами судопроизводств в рамках ГПК РФ. Особое производство, несомненно, выделяется среди, например, искового производства или приказного производства, своей особой структурной, построением норм, и самое главное, характером судопроизводства, где полностью исключается спор о праве.

Так, в приказном производстве всегда есть кредитор (взыскатель) и должник, которые выступают сторонами по гражданскому делу, хотя как таковой спор о праве в данном случае также отсутствует.

Все же приказное производство от искового производства отличается в большей степени лишь формой судопроизводства, характер таких дел реально направлен на защиты нарушенных или оспариваемых прав, свобод и законных интересов граждан, организаций, прав и интересов публично-правовых образований, чего нельзя в полной мере сказать об особом производстве.

Установление фактов, имеющих юридическое значение, в последнее время приобретает особую актуальность как вид особого производства, в рамках которого граждане или организации стремятся достичь возникновения, изменения, прекращения личных или имущественных прав[2]. При этом проблема заключается в том, что суд, как орган, проверяющий все необходимые условия для принятия такого заявления к производству, не всегда в полной мере может оценить все обстоятельства по делу.

Так, например, не всегда точно можно установить истинную цель обращения, а также возможные правовые последствия. В качестве таковых может быть само решение суда об установление того или иного факта, имеющего юридическое значение, из-за которого впоследствии может возникнуть гражданско-правовой спор.

Суд, исходя из требований действующего законодательства, эти обстоятельства не оценивает, да и не всегда может их объективно оценить, поскольку достаточно сложно предвидеть те или иные правовые последствия.

Именно поэтому истинная цель обращения в судебный орган зачастую ускользает от суда. В качестве примера такого факта можно привести факт владения и использования недвижимым имуществом, на которое впоследствии будут посягать иные лица, а быть может которые, и являются законными его владельцами. Количество правовых ситуаций здесь невозможно определить.

Достаточно содержательные разъяснения по анализируемому институту содержатся в Постановлении Пленума Верховного Суда СССР от 21.06.1985 г. № 9 «О судебной практике по делам об установлении фактов, имеющих юридическое значение», которое в силу подпункта «б» пункта 2 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 20.01.2003 г. № 2 «О некоторых вопросах, возникших в связи с принятием и введением в действие Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации» не применяется на территории Российской Федерации.

Вместе с тем, его положения по существу представляют полноценную инструкцию о том, как правильно и без негативных последствий рассматривать и разрешать дела об установлении фактов, имеющих юридическое значение, учитывая, что нормы ГПК РСФСР, которые разъяснял в данном постановлении Пленум Верховного Суда СССР, однородны по своему содержанию с нормами ГПК РФ в этой области процессуального законодательства[4].

Отсутствие на сегодняшний день официальных разъяснений данного судопроизводства Верховным Судом Российской Федерации, равно как и любого другого процессуального или материального института, зачастую затрудняет применение данных норм на практике. В каждом конкретном случае, даже если взять перечень, хотя и примерный, закрепленный в части 2 статьи 264 ГПК РФ, есть свои особенности, которые могут получить динамику активного применения исключительно в том случае, когда будут соответствующие разъяснения процессуального законодательства.

Эта необходимость вызвана неоднозначностью толкования норм судебными инстанциями.

При этом, даже высшими судебными органами зачастую не всегда в полной мере правильно применяется процессуальное законодательство. В качестве примера можно привести Постановление Президиума Верховного Суда Российской Федерации от 26.10.2016 г. № 8-ПВ16, где было отменено Кассационное определение Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда Российской Федерации об отказе в установлении факта участия в боевых действиях.

В целом же судебная практика по таким делам достаточно обширная, и соответственно проблемы применения процессуального законодательства имеются, в связи с чем, анализ и тщательное исследование такой категории дел особого производства, как установление фактов, имеющих юридическое значение, является актуальным.

Подводя итоги, отметим, что процессуальный институт установления фактов, имеющих юридическое значение, направлен на обеспечение прав граждан и организаций, когда внесудебная защита невозможна.

Гражданское судопроизводство должно способствовать укреплению законности и правопорядка, на что в принципе и направлен данный вид судопроизводства[1].

Список литературы:

1. Аргунов А. В. Особое производство в гражданском процессуальном праве России и Франции: дис. ... канд. юрид. наук [Текст] / А. В. Аргунов. – М.: Проспект, 2011. С.35 – 36.
2. Балашов А.Н. Установление фактов, имеющих юридическое значение: вопросы теории и практики // Арбитражный и гражданский процесс. – 2014. – № 8. – С. 13 – 18.
3. Боннер А.Т. Проблемы установления истины в гражданском процессе: монография. СПб.: Университетский издательский консорциум "Юридическая книга", 2009. 832 с.
4. Долганова И.В. Об установлении юридического факта - основания ничтожности завещания в рамках особого производства // Нотариус. – 2015. – № 5. – С. 43 – 46.

СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ ВЕЩНОГО ПРАВА

Ерохова Мария Николаевна

*магистрант, Российский государственный университет правосудия
РФ, г. Нижний Новгород*

MODERN METHODS OF PROTECTOIN OF PROPERTY RIGHTS

Maria Erokhova

*master, Russian state University of justice of the Russian Federation,
Nizhny Novgorod*

Аннотация. Роль способов защиты вещного права невозможно переоценить, поскольку до сих пор в практике возникают правовые ситуации, в которых не всегда однозначно можно установить, какой именно способ защиты вещного права подлежит применению.

Abstract. The role of methods of protection of real rights cannot be overestimated, because until now in practice there are legal situations in which it is not always possible to establish which method of protection of real rights is to be applied.

Ключевые слова: Вещное право, защита вещных прав, виндикационный иск, негаторный иск.

Keywords: Property law, protection of property rights, vindication claim, negator claim.

Защита вещных прав, то есть прав на имущество, является, пожалуй, одной из самых дискуссионных мер среди всех способов защиты гражданских прав. Следует отметить, что и само вещное право считается множеством ученых теоретиков и практиков одним из самых сложных институтов гражданского права. Связано это, прежде всего, с выбором правильного способа защиты вещного права, который на практике зачастую участниками вещно-правового спора, не всегда определяется верно.

В настоящее время в практике на передовых позициях четыре способа защиты вещного права, а именно:

- признание права собственности за физическим или юридическим лицом;
- истребование имущества из чужого незаконного владения (виндикационный иск);
- защита прав собственника от нарушений, не связанных с лишением владения (негаторный иск);
- признание права собственности отсутствующим[1].

Все указанные выше четыре способа являются достаточно востребованными в судебной практике и их применение обусловлено многочисленными факторами, связанными с наличием или отсутствием соответствующих обстоятельств по делу. При этом, требования, которые могут вытекать, например, из негаторного иска могут быть самыми различными, начиная от требований об установлении границ земельного участка и заканчивая требованием о сносе самовольной постройки.

Следует отметить, что вещные иски необходимо отличать от исков, которые возникают из обязательственных правоотношений (договорные требования, деликтные требования, кондикционные требования).

Одним из наиболее существенных судебных разъяснений о том, как применяются те или иные способы защиты вещного права, является Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 10, Пленума ВАС РФ № 22 от 29.04.2010 г. «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав», которое вот уже свыше восьми лет активно используется и применяется как судами общей юрисдикции, так и арбитражными судами[4].

Одной из теоретико-правовых проблем всегда являлось, и пожалуй будет еще не скоро решена – это соотношение всех этих способов защиты вещного права между собой, а также между другими способами защиты гражданских прав, например, связанными с требованиями о признании сделки недействительной и применении реституции. Судебная практика, как

определенный вектор развития правоприменения в этой области, периодически меняется, в связи с чем, изменяется и толкование норм гражданского законодательства.

Так, например, сделка по продаже вещи, продавец которой собственником не является, начиная с середины 90-х годов и завершая концом 2000-х годов, признавалась судами как ничтожная, в связи с чем, суд по требованию стороны применял последствия недействительности ничтожной сделки. Впоследствии судебная практика, в том числе в связи с изменениями гражданского законодательства, сложилась таким образом, что такая сделка сама по себе не являлась ничтожной. По крайней мере, суды в этих случаях активно стали применять способ защиты вещного права – истребование вещи из чужого незаконного владения. При этом сделку об отчуждении имущества неуправомоченным лицом признавать недействительной не требуется, поскольку суд в рамках рассмотрения дела устанавливает обстоятельства приобретения квазисобственником спорной вещи[2].

Роль способов защиты вещного права невозможно переоценить, поскольку до сих пор в практике возникают правовые ситуации, в которых не всегда однозначно можно установить, какой именно способ защиты вещного права подлежит применению. Зачастую смешиваются виндикационные и негаторные иски. Так, например, иск об освобождении земельного участка может быть как виндикационным, так и негаторным, в зависимости от того, выбывало ли владение собственника земельного участка или нет[3]. При этом не всегда можно сразу определить, что следует понимать под владением, как соотносить с правом собственности на земельный участок, которое никто не оспаривал, и которое является действительным. Как видно, вещно-правовых споров, а также вопросов, вытекающих из них, достаточно много для тщательного анализа и последующего выявления актуальных проблем с предложениями по их решению.

Подводя итоги, отметим, что способы защиты вещных прав имеют первостепенное значение, их исследование является актуальным для развития

законодательства и практики гражданского оборота вещей, владения, пользования и распоряжения. Выработка механизма и условий верного применения способов защиты вещного права является необходимостью в современных условиях развития гражданского законодательства.

Список литературы:

1. Белов В.А. Очерки вещного права. Научно-полемические заметки: Учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. – М.: Юрайт, 2015.
2. Витрянский В.В. Реформа российского гражданского законодательства: промежуточные итоги. – М.: Статут, 2016.
3. Ворошилова Г.Г. Иск о признании права собственности как способ защиты права собственности // Власть Закона. – 2016. – № 4. – С. 208 - 214.
4. Grimm D. Проблема вещных и личных прав в древнеримском праве // Вестник гражданского права. – 2007. – № 3. – С. 46-48.

СУЩНОСТЬ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ОБЩЕСТВАХ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Игуменова Елена Павловна

*магистрант МИЭП в городе Твери,
РФ, г. Тверь*

Иванова Татьяна Николаевна

*научный руководитель, канд. юрид. наук, доцент,
зав. кафедрой международно-правовых дисциплин Международного
института экономики и права, РФ, г. Москва*

Ключевые слова: общество с ограниченной ответственностью, корпоративные отношения, корпоративное право, договор, корпоративные организации.

Keywords: limited liability company, corporate relations, corporate law, contract, corporate organizations.

Актуальность представленной темы не вызывает сомнения. В настоящее время демократические преобразования, происходящие в современной России привели к необходимости постоянного совершенствования правовых норм, регулирующих деятельность субъектов частного права.

Последние десятилетия развитие России характеризуется бурным экономическим ростом, в определённой степени этому способствуют существующие юридические лица, многообразие форм которых стало правовой реальностью после вступления в силу статьи 34 Конституции РФ.[2] Происходящие в нашей стране социально-экономические и политические процессы определяют место, занимаемое обществами с ограниченной ответственностью среди иных организационно-правовых форм юридических лиц.

В настоящее время из 2,5 миллионов юридических лиц, зарегистрированных в России, имеющих разную организационно-правовую форму, более 50% являются общества с ограниченной ответственностью. [10]

Название правовой формы более чем говорящее, и с ходу согласующаяся с менталитетом российских предпринимателей.

Юридические особенности общества с ограниченной ответственностью позволяют многим предпринимателям быстро и недорого создавать свой бизнес.

Согласно ст. 50 ГК РФ, ст. 2 ФЗ от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» общество с ограниченной ответственностью является юридическим лицом, коммерческой организацией и приобретает гражданские права и принимает на себя гражданские обязанности через свои органы, действующие в соответствии с законом, иными правовыми актами и учредительными документами. [4]

С 1 сентября 2014 года преобразование гражданского законодательства обусловило ряд значительных изменений в общей части Гражданского кодекса РФ. Так, в данном кодифицированном акте впервые нашло своё правовое закрепление понятие «корпоративные отношения», содержащее в себе корпоративное право участия и управления, нашли свою правовую регламентацию нормы о корпоративном договоре. [1]

В соответствии с пунктом 1 статьи 2 Гражданского Кодекса корпоративными отношениями признают отношения, связанные с участием в корпоративных организациях или с управлением ими. [1]

Данное определение появилось в законодательстве сравнительно недавно, а именно в рамках проведения реформы гражданского законодательства в 2013 году.

В теории права до введения легального определения понятия "корпоративные отношения" велись дискуссии о том, что же следует понимать под ними и можно ли считать корпоративные отношения одной из разновидностей гражданских правоотношений. Включение данного определения в Гражданское законодательство означает, что законодатель причисляет корпоративные отношения к гражданско-правовым, причем из содержания выше упомянутой статьи следует, что корпоративные отношения

представляют собой особую совокупность имущественных и неимущественных отношений. [9, с.92]

В Концепции развития гражданского законодательства авторами реформы гражданского законодательства было отмечено, что определение корпоративных отношений как особого предмета гражданско-правового регулирования будет способствовать выявлению стабильных закономерностей их регулирования и дальнейшей кристаллизации этих закономерностей в виде соответствующих общих норм гражданского законодательства.

В соответствии с пунктом 1 статьи 65.3 ГК РФ корпоративными юридическими лицами (корпорациями) являются юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган: общее собрание участников, а в установленных законом случаях, в частности в пункте 1 статьи 65.1 ГК РФ - съезд, конференция или иной представительный (коллегиальный) орган, определяемый их уставами. [1]

В пункте 1 статьи 65.1 ГК РФ приведён исчерпывающий перечень корпоративных организаций, к которым относятся хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнёрства, производственные и потребительские кооперативы, общественные организации, общественные движения, ассоциации (союзы), нотариальные палаты, товарищества собственников недвижимости, казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в РФ, а также общины коренных малочисленных народов РФ. [1]

Так, если ранее под корпорацией в теории права понимали, в основном, только хозяйственные общества, то в настоящее время законотворческие органы исходят из понятия корпоративной организации как любого юридического лица, чьи учредители (участники) обладают в нём правом участия (членства) и формируют высший орган управления, в том числе причисляя к ним, в том числе и некоммерческие организации, которые обладают указанными признаками. [8]

Непосредственно в ГК выделение корпораций как особого вида юридических лиц позволило закрепить общие нормы, касающиеся статуса (прав и обязанностей) как самих корпораций, так и их участников (статьи 65.1 - 65.3), что, в дальнейшем привело к расширению прав и защиты интересов участников любой корпорации, а не только участников хозяйственных обществ (путём предоставления им в статье 65.2 ГК РФ права на участие в управлении делами корпорации, на получение информации о её имущественном положении, права оспаривать исключение из корпорации и т.д.) [5]

Корпоративные отношения можно разделить на 2 группы:

1) Отношения, связанные с участием в корпоративных организациях. [6] При котором её участники приобретают корпоративные (членские) права и обязанности в отношении созданного ими юридического лица, за исключением случаев, предусмотренных ГК РФ (п. 2 ст. 65.1 ГК РФ). Права общие для участников любой корпораций установлены п. 1 ст. 65.2 ГК РФ и заключаются в следующем: дают возможность участвовать в управлении делами корпорации, за исключением случая, предусмотренного п. 2 ст. 84 ГК РФ; дают возможность обжаловать решения органов корпорации, влекущие гражданско-правовые последствия, в случаях и в порядке, которые предусмотрены законом; дают возможность требовать, действуя от имени корпорации (п. 1 ст. 182 ГК РФ), возмещения причинённых корпорации убытков (ст. 53.1 ГК РФ) и др.

Также пункте 4 статьи 65.2 ГК РФ установлены общие для участников любой корпораций обязанности, в частности: обязанность участвовать в образовании имущества корпорации в необходимом размере в порядке, способом и в сроки, которые предусмотрены ГК РФ, другим законом или учредительным документом корпорации; обязанность участвовать в принятии корпоративных решений, без которых корпорация не могла бы продолжать свою деятельность в соответствии с законом, если его участие необходимо для принятия таких решений и др. [1]

Законом или учредительными документами при этом корпорациями могут быть установлены иные права и обязанности участников (абз. седьмой п. 1 и абз. седьмой п. 4 ст. 65.2 ГК РФ. [1]

2) Отношения, связанные с управлением корпорацией. [6]

Вопросам управления корпорацией в Гражданском кодексе посвящена статья 65.3, которая носит общий характер, а также ряд норм, устанавливающих особенности управления в корпорациях определённой организационно-правовой формы, кроме того, существуют специальные законы, устанавливающие также особенности управления корпорацией, определённой организационно-правовой формы, например, глава V Федерального закона от 08.05.1996 N 41-ФЗ «О производственных кооперативах» [3], глава IV Федерального закона от 08.02.1998. N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью".[4]

Отношения, возникающие в связи реализацией прав и обязанностей участников корпорации, с деятельностью органов управления корпорации, соответственно будут относиться к корпоративным отношениям и регулироваться нормами корпоративного права.

Например, согласно определению КС РФ от 06.06.2016 N 1170-О и N 1169-О к корпоративным отношениям будут относиться отношения с участием членов совета директоров и ревизионной комиссии, отношения по избранию единоличного исполнительного органа общества, согласно определению КС РФ от 24.03.2015 N 576-О заключения с ним договора - отношения по выплате дивидендов в АО.

В соответствии с Концепцией развития гражданского законодательства РФ, постановлением Президиума ВАС РФ от 18.02.2014 N 8457/13 к корпоративным отношениям причисляют и отношения, связанные с созданием и ликвидацией корпорации.

Исходя из положений статей 2-3 ГК РФ, корпоративные отношения, регулируются соответствующими положениями ГК РФ, иных законов, а также принятых в соответствии с положениями статьи 3 ГК РФ указами Президента

РФ, постановлениями Правительства РФ, актами федеральных министерств и ведомств. [1,7]

Согласно пункту "о" статьи 71 Конституции РФ, п. 1 ст. 3 ГК РФ не вправе принимать нормативно-правовые акты, регулирующие корпоративные отношения субъекты РФ. [2]

Следует отметить, что в достаточной тесной взаимосвязи с корпоративным правом находятся: административное законодательство, в частности, ряд составов административных правонарушений, который предусматривает ответственность за нарушение прав участников корпорации, например, статьи 15.20, 15.23.1 КоАП РФ; законодательство о рынке ценных бумаг в части эмиссии акций АО и раскрытия информации.

Корпоративные отношения в каждой конкретной корпорации регулируются также учредительным документом: в соответствии с пунктом 1 статьи 52 ГК РФ уставом, в хозяйственном товариществе - учредительным договором, а кроме того, в соответствии с пунктом 5 ст. 52 ГК РФ могут регулироваться внутренним регламентом и иным внутренним документом корпорации. [1, 6, 7]

Законодательство, а конкретно пункт 2 статьи 66.3 ГК РФ в настоящее время предоставляет достаточно большую свободу участникам непубличных хозяйственных обществ в регулировании корпоративных отношений, что в свою очередь стало одной из задач изменения корпоративного законодательства.

Например, в оговоренных в законе пределах, они могут внести в устав своей корпорации положения об изменении компетенции органов управления обществом, в соответствии с пунктом 3 статьи 66.3 ГК РФ о порядке, отличном от установленного законами и иными правовыми актами порядка созыва, подготовки и проведения общих собраний участников общества, принятия ими решений, при условии, что такие изменения не лишают его участников права на участие в общем собрании непубличного общества и на получение информации о нём и др.

Также возможно в хозяйственных обществах заключение участниками общества корпоративного договора об осуществлении своих корпоративных прав (например, договора об осуществлении прав участников ООО, акционерного соглашения), в соответствии с которым, согласно пункту 1 статьи 67.2 ГК РФ они обязуются осуществлять эти права определённым образом или воздерживаться (отказаться) от их осуществления.

Таким образом, корпоративные отношения- отношения, связанные с участием в корпоративных организациях или с управлением ими.

Включение данного определения в Гражданское законодательство означает, что законодатель причисляет корпоративные отношения к гражданско-правовым.

Корпоративные отношения можно разделить на 2 группы: отношения, связанные с участием в корпоративных организациях; отношения, связанные с управлением корпорацией.

Отношения, возникающие в связи реализацией прав и обязанностей участников корпорации, с деятельностью органов управления корпорации, относятся к корпоративным отношениям и регулируются нормами корпоративного права.

Список литературы:

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018) // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. № 32. ст. 3301
2. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. – 2-14. - №7. – ст. 4445.
3. Федеральный закон от 08.05.1996 N 41-ФЗ (ред. от 30.11.2011) "О производственных кооперативах"// СПС - «Консультант-плюс»
4. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 23.04.2018) "Об обществах с ограниченной ответственностью" // Собр. законодательства Рос.Федерации. 1998.- № 7. Ст. 785.

5. Гущин В.В., Порошкина Ю.О., Сердюк Е.Б. Корпоративное право: учебник для юрид. вузов. М.: ЭКСМО, 2016. - 458 с.
6. Кудрявцева А.С. Роль корпоративного договора в управлении обществом с ограниченной ответственностью// Новый юридический вестник. - 2018. - № 3 (5). - С. 18-20.
7. Левина Е.Д. Общество с ограниченной ответственностью (ООО). Понятие, порядок формирования, преимущества и недостатки // Молодой ученый. - 2016. - № 8.1. - С. 37-38.
8. Ломакин Д.В. Корпоративные правоотношения: общая теория и практика ее применения в хозяйственных обществах. М.: Приор-Издат, 2016. – 329 с.
9. Ломакин Д.В. Степанов П. Правовая квалификация отношений, возникающих между единоличным исполнительным органом и акционерным обществом // Хозяйство и право.- 2012.- № 12. - С. 92–93
10. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. URL: http://www.nalog.ru/gosreg/reg_ul/reg_ur_lic

ДЛЯ ЗАМЕТОК

МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ:

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

№ 23 (24)
Ноябрь 2018 г.

В авторской редакции

Издательство «МЦНО»
125009, Москва, Георгиевский пер. 1, стр.1, оф. 5
E-mail: mail@nauchforum.ru

16+

