



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru

РИНЦ



II Студенческая международная
заочная научно-практическая
конференция

**ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ.
СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ
№ 2(2)**

г. МОСКВА, 2018



ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ

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

№ 2 (2)
Март 2018 г.

Издается с февраль 2018 года

Москва
2018

УДК 3+33
ББК 60+65.050
О28

Председатель редколлегии:

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

Редакционная коллегия:

Волков Владимир Петрович – кандидат медицинских наук, рецензент АНС «СибАК»;

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

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

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

Карпенко Татьяна Михайловна – кандидат философских наук, рецензент АНС «СибАК»;

Костылева Светлана Юрьевна – кандидат экономических наук, кандидат филологических наук, доц. Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), г. Москва;

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

Яковишина Татьяна Федоровна – канд. сельскохозяйственных наук, доц., заместитель заведующего кафедрой экологии и охраны окружающей среды Приднепровской государственной академии строительства и архитектуры, член Всеукраинской экологической Лиги.

О28 Общественные и экономические науки. Студенческий научный форум. Электронный сборник статей по материалам II студенческой международной научно-практической конференции. – Москва: Изд. «МЦНО». – 2018. – № 2 (2) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.nauchforum.ru/archive/SNF_social/2\(2\).pdf](http://www.nauchforum.ru/archive/SNF_social/2(2).pdf)

Электронный сборник статей по материалам II студенческой международной научно-практической конференции «Общественные и экономические науки. Студенческий 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

Секция 1. Экономика	5
СОЛНЕЧНАЯ ЭНЕРГИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ	5
Авласенко Маргарита Анжеевна Гарбалы Наталья Андреевна Брагин Борис Николаевич	
ИНСТИТУТ – КАК ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ	11
Гаркович Надежда Григорьевна Гостюхин Артём Алексеевич Гладун Татьяна Николаевна	
АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ	16
Магомедрасулова Хадиджат Абдулкадыровна Магомедова Зухра Омаршаевна	
ДИХОТОМИЯ Т. ВЕБЛЕНА: К ВОПРОСУ О ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ	21
Мельникова Вероника Александровна Павлюкевич Анна Степановна Евграфова Ольга Владимировна	
АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ НА ПРИМЕРЕ СРАВНЕНИЯ SKYTEAM И STAR ALLIANCE	28
Романова Полина Владимировна Абрамов Дмитрий Валентинович	
ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ТОВАРОВ И ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ	33
Савельев Павел Васильевич Стрельцов Роман Сергеевич	
ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	38
Чукилева Любовь Андреевна Якушев Михаил Федорович	
Секция 2. Юриспруденция	42
ПРОБЛЕМЫ ДОГОВОРНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ	42
Винник Анна Константинова	
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА ГАРАНТИЙ И КОМПЕНСАЦИЙ НАЕМНЫМ РАБОТНИКАМ	46
Миков Дмитрий Александрович	

К ВОПРОСУ О ПОДХОДАХ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА СУБЪЕКТАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	52
Сажин Эдуард Анатольевич	
ВОЗБУЖДЕНИЕ И ПОДГОТОВКА ГРАЖДАНСКОГО ДЕЛА К СУДЕБНОМУ РАЗБИРАТЕЛЬСТВУ В СУДЕ ПЕРВОЙ ИНСТАНЦИИ В США	57
Сейдимбек Айбар Асылханулы Аленов Марат Амрадинович	
ИНСТИТУТ АЛЬТЕРНАТИВНОГО УРЕГУЛИРОВАНИЯ СПОРОВ КАК ЭЛЕМЕНТ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	62
Троцан Инна Владимировна Шаповалова Яна Витальевна	

СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИКА

СОЛНЕЧНАЯ ЭНЕРГИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Авласенко Маргарита Анжеевна

*студент Государственного бюджетного профессионального
образовательного учреждения «Нижегородский Губернский колледж»,
РФ, г. Нижний Новгород*

Гарбалы Наталья Андреевна

*студент Государственного бюджетного профессионального
образовательного учреждения «Нижегородский Губернский колледж»,
РФ, г. Нижний Новгород*

Брагин Борис Николаевич

*научный руководитель, преподаватель высшей категории,
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Нижегородский Губернский колледж»,
РФ, г. Н. Новгород*

Введение

Одним из возобновляемых альтернативных источников энергии на Земле является Солнце. Сегодня альтернативные источники энергии широко используются в аграрном хозяйстве, для бытовых нужд населения в районах с высоким уровнем затрат при прокладке ЛЭП не только в нашей стране, но и за рубежом.

Краткая информация о Солнце:

Диаметр: 1,392,000 км; Масса: 1,989,100 10²⁴ кг; Температура на поверхности: ~5,700 °С; Среднее расстояние от Земли до Солнца: 150 млн. км; Состав по массе: 74% водород, 25% гелий, 1% другие элементы; Яркость (общее количество энергии, излучаемой во всех в космическое пространство): 3.85 10²⁶ Вт (~385 млрд. МВт); Плотность мощности излучения на поверхности Солнца равна: 63,300 кВт на 1м². Использование энергии солнечного

излучения на земле занимает немаловажную роль в жизни человека. Переоценить источник солнечной энергии на Земле невозможно...Солнечная радиация регулирует все физические процессы на поверхность нашей планеты. Благодаря его тепловой мощности дуют ветра, нагреваются моря, реки, озера, существует все живое на земле(рис1)



Рисунок 1.Распределение солнечной радиации у поверхности Земли

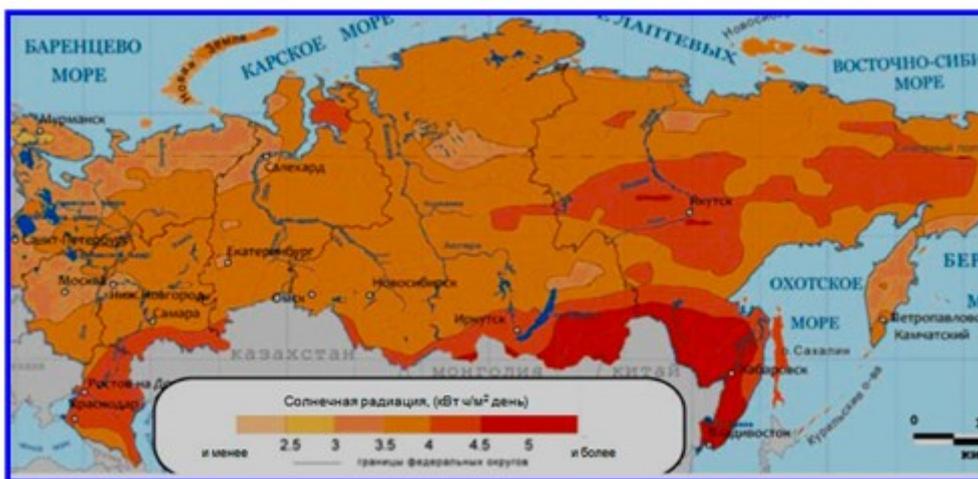


Рисунок 2 Распределение солнечной радиации на территории РФ

Предельная мощность солнечной радиации(пиковая), достигает земную поверхность в районе экватора равна следующим значениям): 1000 Вт/м^2 , или 1

кВт/м². Приведенные значения верны для поверхностей, расположенных перпендикулярно лучам в соответствии с заданной широтой (для Москвы усредненный наклон солнечных лучей составляет около 40°). Соответственно чем дальше от экватора, тем ниже уровень солнечной энергии. Замеры среднегодового солнечного излучения, падающее на горизонтальную площадку, составляет: в Центральной Европе, Средней Азии и Канаде приблизительно 1000 кВт·ч/м²;

Таблица 1.

Годовая инсоляция одного квадратного метра горизонтальной площадки в разных городах России в мегаваттах (табл.1)

Архангельск 0.85	Новосибирск 1.14	Петербург 0.93
Москва 1.01	Омск 1.26	Ростов-на-Дону 1.29
Екатеринбург 1.1	Астрахань 1.38	Махачкала 1,35

Таблица 2.

Месячная и годовая сумма суммарной солнечной радиации, кВт·ч/м². (табл.2)

Москва, широта 55.7	янв	февр	март	апр	май	июнь	июль	авг	сент	окт	нояб	дек	год
Горизонтальная панель	16.4	34.6	79.4	111.2	161.4	166.7	166.3	130.1	82.9	41.4	18.6	11.7	1020.7
Вертикальная панель	21.3	57.9	104.9	93.5	108.2	100.8	108.8	103.6	86.5	58.1	38.7	25.8	908.3
Наклон панели — 40.0°	20.6	53.0	108.4	127.6	166.3	163.0	167.7	145.0	104.6	60.7	34.8	22.0	1173.7

Таблица 3.

Месячная и годовая суммы солнечной радиации, кВт·ч/м². при оптимальном наклоне площадки на широте г.Москва (табл.3)

Город	Янв	Февр	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сент	Окт	Ноябрь	Дек	В год
Москва	20,6	53	108,4	127,6	166,3	163	167,7	145	104,6	60,7	34,8	22	1173,7

Таким образом общее количество излучаемой энергии солнечного света в день на м² на уровне г.Москвы: (энергия за день) 1 кВт·ч (инсоляция в часах). Учитывая среднюю инсоляцию в РФ, равную 3,21(см.табл.3) солнечным

часам, это значение обычно равно 3,21 кВт·ч/м². Солнечная мощность, усредненная за весь день: $\text{Wattsaverag} = (\text{энергия за день})/24$. Для инсоляции в 3,21 кВт·ч/м² мощность, усредненная за весь день 3210 Вт/24 133Вт/м². Обратите внимание, что только небольшая часть этой энергии может быть преобразована в электричество из-за не очень высокой эффективности фотоэлектрических систем. Продолжая расчеты получим: Средний КПД распространенных коммерческих солнечных панелей: на кристаллическом кремнии (CSI) 12–17%); Мощность, генерируемая панелью в один квадратный метр: PVwatts (солнечная мощность) (средний КПД), где КПД преобразуется в десятичное число. Пиковая мощность в безоблачный полдень: PVwatts-peak 1000 Вт КПД. Как правило, пиковая мощность равна 120-170 Вт/м² для солнечных панелей на кристаллическом кремнии (CSI); Суммарное усредненное количество энергии, производимой панелью в 1м² за день: $\text{PVday PVwatts-peak}$ (Инсоляция в часах). Для инсоляции в 3,21 часов это значение будет 0.385 кВт/м² для панелей на кристаллическом кремнии (CSI) в день. Выработанная энергия панели, усредненная за весь день на широте г.Москвы составит: $\text{PVwatts-average PVday}/24$. Это примерно 16,05 Вт/м² для панелей на кристаллическом кремнии (CSI). Общая энергия, генерируемая фотоэлектрическим модулем на 1м² в год:

PVyear (полная энергия в день) 365, которая будет равна примерно 140,52 кВт·ч для панелей на кристаллическом кремнии (CSI) в год. Ожидаемая стоимость электроэнергии с 1 м², сэкономленной за год:

$\text{Saving PVyear} = 0.95$ (стоимость кВт·ч), где 0.95 КПД преобразователя и потери в проводах. $\text{Saving} = 140,52 \cdot 0.95 \cdot 3,45 = 460,6$ руб.

При использовании солнечной радиации для преобразования в электрическую при круглогодичном режиме работы PV-систем на широте г.Москвы при проектной площади СП на 10000м² экономический эффект равен 46,0млн руб.

В условиях России можно рассматривать два способа использования солнечной энергии: это преобразование солнечной энергии в тепловую энергию

и преобразование солнечной энергии непосредственно в электрическую при помощи PV-систем. В настоящее время в РФ отсутствует развитая отрасль производства солнечных элементов и установок на их основе. Научное и научно-техническое обеспечение и сопровождение программы должно быть направлено на достижение следующих целей.

Во-первых, на повышение эффективности используемых фотоэлектрических систем и снижение себестоимости производимой ими электроэнергии.

Во-вторых, на поиск новых, более эффективных и дешевых, материалов и методов изготовления СЭ, создание новых конструкций СЭ.

В-третьих, на создание специализированного технологического и контрольно-измерительного оборудования по повышению производительности изготовления СЭ. И наконец, на проведение испытаний, измерений, аттестации и сертификации производимых СЭ.

Заключение

Сегодня промышленные технологии производства солнечных панелей (СП) для преобразования получаемой энергии делают ее дешевым и менее опасным источником, чем ядерная энергия. Правила игры изменились за последние годы технологической революции настолько, что получение солнечной электроэнергии наконец становится дешевле электричества атомных станций. Затраты на производство энергии от фотоэлектрических систем неуклонно снижаются, а затраты на возведение атомных станций, напротив растут.

Ученые из университета Duke (США) рассчитали, что: расходы на солнечную энергию достигли «критической точки» с расходами в атомной промышленности. Так в 2011 году цена ядерной электроэнергии за 1квт*час составила 16-18 центов(или 10,40руб по курсу), а электроэнергия солнечных фотоэлектрических панелей 14 центов за киловатт(или 7,40руб по курсу).

Список литературы:

1. Видяпин В.И., Журавлева Г.П. Физика. Общая теория.//М: 2015,с. 166-174
2. Дагаев М. М. Астрофизика.//М:2007,с. 55-61/дата обращения-04.02.2018г./
3. Жуков Г.Ф. Общая теория энергии.//М: 2005,с.11-25/дата обращения 10.02.2018г./
4. Дементьев Б.А. Ядерные энергетические реакторы. М., 2014, с. 106-111
5. Илларионов А. Г. Природа энергетики.//М:2015.,с.98-105/дата обращения-30.01.2018г./
6. Тепловые и атомные электрические станции. Справочник. Кн. 3. М., 2015, с. 69-93/дата обращения-30.01.2018г./
7. Тимошкин С. Е. Солнечная энергетика и солнечные батареи. М., 2016, с. 163-194/дата обращения-30.01.2018г./
8. Поиски жизни в Солнечной системе: Перевод с английского. М.: Мир, 2009г., с. 44-57
9. Энциклопедический словарь юного астронома, М.:Педагогика,2008 г., с. 11-23/дата обращения-10.02.2018г./
- 10.<http://www.stroyca.ru>
- 11.<http://www.astro.alfaspace.net/>дата обращения-10.02.2018г./
- 12.<http://www.solbat.narod.ru/1.htm/>дата обращения-04.02.2018г./
- 13.<http://www.sunenergy.4hs.ru>
- 14.<http://solar-battery.narod.ru/>дата обращения-04.02.2018г./

ИНСТИТУТ – КАК ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

Гаркович Надежда Григорьевна

*студент, Балаковский филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»,
РФ, г. Балаково*

Гостюхин Артём Алексеевич

*студент Балаковский филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»,
РФ, г. Балаково*

Гладун Татьяна Николаевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент, Балаковский филиал
Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ»,
РФ, г. Балаково*

Для начала рассмотрим, что же способствует возникновению институтов в обществе. Люди часто ведут себя нерационально, тратят своё состояние порой на вещи, без которых вполне возможно обойтись. Со временем человек привыкает к такому образу жизни и начинает делать это инстинктивно. Естественно, что мы это делаем в эгоистических целях «для себя любимых». Например, это сказывается в покупке дорогого автомобиля, яхты, нового завода и т.д. Именно это, в дальнейшем приводит к индивидуализму, но в свою очередь это зависит от политического режима, страны с плановой экономикой, могут выражаться в коллективизме.

Деятельность людей носит абсолютно свободный характер, именно это явление и отмечает Дуглас Норт. Преследуя свои интересы, мы причиняем друг другу ущерб, не считаясь с другими. Именно это и стало одной из причин появления институтов, а также его функций. Первая - это нужда в регулирование поведения людей таким образом, чтобы они не причиняли друг другу ущерба, или чтобы этот ущерб чем-то компенсировался.

Второй функцией института является минимизация усилий, которые люди тратят на то, чтобы найти друг друга и договориться между собой. Институт призван сплотить людей, призвать договариваться и находить

компромиссы. Третьей функцией института представляется организация процесса передачи информации, или обучение. Это и есть основные функции института, независимые от сферы его деятельности.

Таким образом, «институты - это некие ограничительные рамки, которые люди построили, чтобы не сталкиваться друг с другом, чтобы упрощать путь из точки А в точку В, чтобы легче проводить переговоры и достигать соглашений, и т. п.» [2,31] На сегодняшний день, мы имеем множество трактовок определения «института», что неудивительно, многие институционалисты занимались исследованием этого понятия. Начиная с восемнадцатого века, и по сегодняшний день занимаются изучением «института». Наиболее значимые работы были получены благодаря работам институционалистов: Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. Коммонс, А. Берли, Э. Богарт, У. Гамильтон, Г. Минз, Р. Тагвелл, Д.Норт и др. Как видно, это способствовало, по нашему мнению тому, что существует множество подходов и толкований «института». Основными из них являются концепции по Д. Норту и Т. Веблену, именно эти теории будут рассмотрены в данной статье.

Институциональная теория возникла и развивалась как оппозиционное учение сначала по отношению к политической экономии, а потом к «экономике». Основоположителем институционального направления считается Торстейн Веблен (1857-1929), именно он, автор «Теории праздного класса» (1899). Главная идея его работы: «Институты - основа экономического поведения» [1,4]. Он выступал против субъективной трактовки мотивов поведения «экономического человека», получившей признание еще со времен классиков (А. Смита). Т. Веблен считает неправильным: «что в экономической науке не рассматривается человеческое поведение, его закономерности, а основное внимание уделяется инструментам рыночного механизма, денежной системе»[1,7].

Т. Веблен рьяно критиковал классиков, заявляя, что человек не должен трактоваться как подобие механического шарика или счетной машины, своего рода «калькулятор удовольствий и тягот». Он руководствуется не только

мотивом прибыли и не жёстко арифметическим расчетом, соизмеряя значение расходов с размерами выгоды.

По нашему мнению, в своей теории Веблен доказал, что в рыночной экономике потребители подвергаются различным видам социального и психологического давления, вынуждающих их допускать неразумные решения. Нередко дальнейшие действия, приводят к расточительству, которые в свою очередь, могут привести к разорению. Т. Веблен предлагает следующую модель, обосновывая, что в экономическом поведении господствуют стадные чувства, так называемая «гонка за лидером». Он вводит понятие «демонстративное потребление» и утверждает, что чем богаче человек, тем больше у него чисто акцентирующее потребление. Происходит так, благодаря тому что, высшие почести достаются тем группам, которые, благодаря контролю над частной собственностью, извлекают из производства преимущественно больше богатства, не занимаясь полезным трудом. Отсюда следует, что рыночную экономику будет охарактеризовать не столько эффективность, результативность и соответствие установленным целям, как демонстративное расточительство, намеренное уменьшение объемов производительности и завистливое сравнение.

В отличие от своего предшественника, в изучении «института», Д. Норт трактовал понятие «институт» как «правила игры» [1,31-33], оформляющих человеческие взаимодействия и структурирующих стимулы в отрасли политического и экономического обмена. Т.е. как формальные правила, механизмы давления и неформальные ограничения нормы поведения.

Анализируя данное высказывание, мы пришли к выводу, что формулировка института - чрезмерно общая. Под него можно, при желании, привести что угодно. Такое представление института не даёт возможности, скажем, отграничить право от криминальных законов. Оно, в общем, не даёт возможности разделения правового и неправового. На наш взгляд, главная причина этого - это отсутствие оценочных критерий. Так же, оно кроме того, не позволяет провести формального отграничения права от других регулятивных

систем. Его понимание о формальных и неформальных ограничениях сильно напоминают то, что писал по этому поводу Л. Петражицкий. А его понимание социальной роли государства вызывает смутные воспоминания об учении К. Шмитта.

Таким образом, учитывая тот факт, что со временем, количество институтов увеличилось в разы, в связи с научным прогрессом, выделить, какую либо трактовку «института», по нашему мнению, невозможно. В результате развития современного институционализма многие экономисты, как отмечается в научной литературе, объединяют различные доктрины и говорят об институционально-эволюционной теории, а другие предпочитают обращать внимание на различие между «старым» и «новым» институционализмом. Например, институты, согласно Д. Норту, организуют жизнь человека таким образом, чтобы он не задумывался о большей части своих действий, являющихся регулярными, повторяющимися и очевидными. Эффективные рынки возникают под воздействием этих институциональных установок, позволяющих сократить издержки на заключение и поддержку контрактов. Однако, его ошибка, учитывая данное развитие общества - это то, что данная характеристика относится, в высшей степени, к странам «третьего мира», хотя она должна относиться к правительствам любых, возможных государств, а не выборочно, так как они всегда жизненно заинтересованы в стабильности, но ни в коем случае не в личном процветании. Институты – призваны регулировать общество, а не «наживаться» на нём. Развитие поощряется, если оно обеспечивает постоянство. Так, Д. Норт анализирует ситуации, при которых сохраняются неэффективные институты, как серьёзную проблему общественных отношений. Но, на данном этапе развития общества, это не проблема, а норма. Это явление может носить не просто общенациональный, а даже цивилизационный характер. Для общих культур устойчивость и система моральных или иных идеализированных ценностей, значит гораздо больше, чем экономическая эффективность. В качестве примера, можно привести конфуцианство - с точки зрения экономической науки, эта идеология не просто

абсурдна, но и почти преступна. Если брать 21 век, то эта теория уже утратила свою значимость, в той силе, изначально которой она была представлена. Концепция Т. Веблена, более актуальна для наших дней, но и она не является совершенной.

Подводя итог вышесказанному, мы пришли к выводу, что трактовка «института» подвержена изменениям во времени, определение меняется в зависимости от строя общества, развития государства и его сектора. Немаловажное значение играет политический режим, ведь контроль над институтами в зависимости от него будет меняться, тем самым и концепции будут иметь разную актуальность. Учитывая социальные факторы, выясняется, что и стратификация, и дифференциация людей, также влияет на интерпретацию понятия «институт», и естественно, непосредственно на экономику. Отсюда следует, что на трактовку анализа «института», так же влияет экономическое развитие страны.

Таким образом, в обществе с менее развитой экономикой будет ближе определение Д. Норта, в отличие от развивающихся стран с развитой экономикой, которой ближе Т. Веблен. Именно поэтому, нет точного определения «института», который подходил бы ко всем государствам мира.

Список литературы:

1. Веблен Б.Т. Теория праздного класса. – М.: Либроком, 2017. – 4-8 с.
2. Кузьминов Я.И. Институциональная экономика курс лекций : учебник для студентов вузов / Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 3-55 с.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Магомедрасулова Хадиджат Абдулкадыровна
студент, Дагестанский государственный университет,
РФ, г. Махачкала

Магомедова Зухра Омаршаевна
научный руководитель,
канд. экон. наук, доцент, Дагестанский государственный университет,
РФ, г. Махачкала

Трудовые ресурсы - это трудоспособная часть населения, которая обладает физическими и интеллектуальными возможностями, способна производить материальные блага или оказывать услуги.

Трудовые ресурсы являются одним из важнейших ресурсов предприятия и поэтому анализ их эффективного использования играет очень важную роль в любой организации. Достаточная обеспеченность трудовыми ресурсами, их правильное использование способствуют увеличению объемов продукции и повышению эффективности производства. Так же от кадров зависит своевременность выполнения работ, эффективность использования машин и оборудования, и как следствие объем производства, себестоимость продукции и прибыль.

Основными задачами, которые следует решить при анализе производительности труда являются:

1. Изучить обеспеченность предприятия и его подразделений кадрами в целом, а также в разрезе профессий и категорий;
2. Изучить показатели текучести кадров;
3. Выявить резервы трудовых ресурсов, для более эффективного их использования.

Для анализа трудовых ресурсов рассчитываются следующие коэффициенты[1]:

1. коэффициент оборота по приему рабочих;
2. коэффициент оборота по выбытию;
3. коэффициент текучести кадров;

4. коэффициент неизменности состава персонала предприятия.

Также для анализа использования трудовых ресурсов оцениваются показатели:

1. обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами;
2. социальная защищенность членов трудового коллектива;
3. использование рабочего времени;
4. производительность труда;
5. трудоемкость продукции.
6. Использование фонда заработной платы

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется отношением количества работников в действительности с плановой необходимостью в работниках.

Если в организации недостаточно трудовых ресурсов, то данная проблема может быть решена за счёт повышения выработки труда, наращивания производства, внедрения более современной техники, более эффективного использования рабочей силы. А когда организация начинает расширять своё производство ей необходимо определить потребность в трудовых ресурсах.

При анализе **социальной защищенности членов трудового коллектива** проводится исследования ряда показателей:

Повышение квалификации работающего персонала. Определяется процент работников, повышающих свою квалификацию, а также процент работников, которые занимаются трудом на низком уровне. Выполнение плана по повышению квалификации способствует увеличению производительности труда.

Совершенствование условий труда. Чтобы деятельность была эффективной необходимо обеспечивать рабочих благоприятными санитарными условиями, снижать уровень несчастных случаев, обеспечить санитарно-бытовыми зонами.

Развитие социально-культурных и жилищно-бытовых условий. Необходимо анализировать показатели обеспеченности жильем, наличия у

организации объектов для отдыха, детских садов, санаториев, обеспеченности работников пособиями, хорошими условиями труда, повышения уровня социальной защиты персонала.

Анализ **использования фонда рабочего времени** проводится для того, чтобы определить то количество дней и часов, которые отработал работник за определенное время, и направлен на изучение эффективности использования трудовых ресурсов, с помощью следующих показателей:

1. среднегодовая численность работников;
2. отработано за год одним рабочим (дней, часов);
3. продолжительность рабочего дня;
4. фонд рабочего времени (в том числе сверхурочного).

Для выявления причин неэффективного использования рабочего времени, а также возникновения целодневных и внутрисменных потерь сравнивают данные фактического и планового баланса. Причинами могут выступать дополнительные отпуска, болезнь, прогулы и простои вследствие неисправности оборудования.[2]

Для организации является положительным, если у неё будут минимальные потери рабочего времени и непроизводительные затраты труда.

Анализ производительности труда проводится по ряду показателей, которые группируются на обобщающие, частные и вспомогательные.[3]

1. Обобщающие:
 - выработка продукции на одного работника в натуральном выражении;
 - выработка продукции на одного работника в стоимостном выражении.
2. Частные:
 - трудоёмкость продукции.
3. Вспомогательные:
 - затраты времени на выполнение одного вида работ.

Анализ трудоёмкости продукции осуществляется путём изучения динамики трудоёмкости. Трудоёмкостью являются затраты рабочего времени на единицу или на весь объём изготовленной продукции, и рассчитывается как

отношение фонда рабочего времени на изготовление определённого количества продукции к объёму её производства. Снижение этого показателя способствует повышению производительности труда.

Благодаря внедрению современной техники, автоматизации производства, применению последних достижений науки можно намного облегчить работу и этим самым повысить производительность труда.

Анализ фонда заработной платы. Использование трудовых ресурсов на предприятии нужно анализировать в тесной связи с оплатой труда. По мере повышения производительности труда создаются условия и для увеличения уровня его оплаты.

Однако средства на оплату труда нужно использовать таким образом, чтобы темпы роста производительности труда обгоняли темпы роста его оплаты. Только при таких условиях создаются возможности для наращивания темпов расширенного воспроизводства.

Таким образом можно сделать вывод, что анализ трудовых ресурсов является непростым процессом и включает в себя множество этапов. Однако его проведение способствует более рациональному управлению персоналом, выявлению ошибок в использовании трудовых ресурсов, и помогает принять меры для повышения эффективности трудовой деятельности.

Также можно выделить следующие основные составляющие, которые обеспечивают эффективность труда:

1. Качество персонала: рабочие кадры должны соответствовать поставленным целям организации;
2. Организация труда: условия труда, обеспеченность нужными ресурсами, разделение труда должны способствовать воплощению потенциала кадров;
3. Управление персоналом и трудом: распределение ресурсов, взаимодействие персонала, его мотивация должны способствовать росту эффективности труда.

Список и литературы:

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Дело и сервис, 1998.
2. Кондратова И.Г. Анализ использования трудовых ресурсов как важнейшей части ресурсного потенциала организации / И.Г. Кондратова // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – №1. – С. 22-28.
3. Пронина М.А. Анализ использования трудовых ресурсов / М.А. Пронина, С.Г. Саенко, А.Г. Зайцева // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2015. — №9. — С. 83-86.

ДИХОТОМИЯ Т. ВЕБЛЕНА: К ВОПРОСУ О ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Мельникова Вероника Александровна

*студент, Российская таможенная академия, Ростовский филиал,
РФ, г. Ростов-на-Дону*

Павлюкевич Анна Степановна

*студент, Российская таможенная академия, Ростовский филиал,
РФ, г. Ростов-на-Дону*

Евграфова Ольга Владимировна

*научный руководитель, канд. филос. наук, доцент,
Российская таможенная академия, Ростовский филиал,
РФ, г. Ростов-на-Дону*

Работа основоположника классического институционализма Торстейна Бунде Веблена «Теория праздного класса», написанная еще в 1899 году, удивительно точно отражает те процессы, которые происходят в настоящее время, как в экономической, так и социальной сферах многих стран мира. Многие из его идей остаются актуальными и для современной России: хищнические черты «праздного класса», расточительное потребление и демонстрация праздности вступают в противоречие с интересами общества, обостряя социальную напряженность, что особенно остро проявляется в условиях экономического кризиса. Обозначенные противоречия между индустрией и бизнесом, искусственными и естественными потребностями, стяжательским и производительным типом экономического поведения могут рассказать нам об экономически релевантных причинах возникновения дифференциации общества, проблемах развития материального производства и неустойчивости общественного потребления, а также пролить свет на сущность праздного потребления [1].

Для начала стоит более подробно остановиться на определении праздного класса. Слово «праздный» в данном случае не употребляется в значении лени или неподвижности, оно означает непроизводительное потребление времени. А праздный класс, по определению Т. Веблена – это собственники,

потребляющие товары и услуги сверх необходимости и реализующие демонстративное (показное) потребление. Избирательное воздействие законов «хищничества» и обычаи частной собственности повлияли на возникновение и развитие института праздного класса.

Сама собственность сначала была неким трофеем победы над более слабым соперником. В ее основе находится ряд мотивов, а именно: мотив соперничества, жажда власти и завистливое сравнение. Когда данная стадия переходит в стадию организации производства, основанного на частной собственности, у истоков которой стояли обман и насилие, трофеи, как показатели статуса и демонстративная сила меняются на каноны денежной почтенности, «опыт праздной жизни» [4]. То есть сформировалась иерархия общества с «праздным классом» на самой вершине социальной лестницы.

В среде рыночной экономики представители института праздного класса «навязывают» свой образ жизни и свои взгляды людям другого социального статуса. В самом обществе устанавливаются нормы, которые искажают отношения и поведение индивидов. Они не действуют рационально, а, наоборот, следуют принципам демонстративного потребления. «Демонстративная расточительность» – это неминуемый элемент цивилизации, деятельность которой основана на финансовых отношениях.

Почему же люди стремятся стать частью института «праздного класса»? Самый ожидаемый ответ на этот вопрос – это желание человека повысить свой социальный статус в обществе, получить признание, уважение, стать значимым. Зачастую человек причисляет себя к «праздному классу» только из-за того, что следует, так называемому, демонстративному потреблению, то есть расточительной трате денег на товары и услуги с целью продемонстрировать собственное богатство [8]. Но, в большинстве случаев, демонстративному потреблению следует именно средний класс, тем самым, создавая «иллюзию» собственной важности, либо сильно экономя на удовлетворении первичных потребностей из-за покупки «модного» товара, либо за счет заемных средств. Данный аспект показывает негативные стороны праздного класса, а именно

«подталкивание» людей делать нерациональные поступки, приобретать, по сути, ненужные товары, то есть идет перевес общественного потребления на сторону более дорогих, но менее ценных благ.

Популярность теории праздного класса в настоящее время обусловлена, главным образом, тем, что праздный класс, как явление, присутствует и в современном обществе.

Так, Т. Веблен говорил о большом преимуществе товаров ручной работы над товарами, созданными при помощи конвейерного производства. Эта особенность сохранилась и в наше время, однако, немного поменяв форму. Стоимость товаров сейчас зависит от торговой марки, которая их производит. Самые высокие цены имеют брендовые товары [5]. Самыми популярными брендами на сегодняшний день являются Apple, Louis Vuitton, Gucci, Valentino, Dolce & Gabbana и другие. Аналогично обстоит дело с предметами искусства. От имени художника или скульптора, возраста работы, количества экземпляров работы зависят цены на товар – предмет искусства.

Противопоставление производительной деятельности и праздности Т. Веблен сформировал в дихотомию индустрии и бизнеса. Индустрия – это сфера создания материальных благ, которая основана на машинной технике. Представителями данной сферы являются предприниматели, участвующие в хозяйственной деятельности, инженерно-технический персонал. Эти слои общества сами глубоко заинтересованы в развитии материального производства, поэтому являются носителями общественного прогресса. Бизнесом же является сфера обращения, не участвующая в реальном производстве. Капиталисты, в отличие от представителей индустрии, не дают такую высокую организацию труда, так как целью бизнеса является не развитие производства, а получение денежной выгоды. Но прибыль от реализации продукции может быть получена не только с помощью развития производственного процесса, но и через приостановку выпуска товаров и установления максимально выгодного для бизнесмена ценообразования на

товары. При этом они не принимают во внимание, как это ценообразование отобразится на деятельности других предприятий.

Так как стимулом деятельности бизнесменов является прибыль, а целью деятельности предпринимателей является развитие производства, то возникает некое противоречие, по Т.Б. Веблену – «дихотомия» между интересами представителей индустрии и бизнеса. В индустриальной системе существуют слои, которые необходимы для общества, в то время как бизнес олицетворяет и работает на «праздный класс», который никак не участвует в общественно-полезном труде.

По отношению к материальному производству институт праздного класса, по мнению Торстейна Веблена, является не столько лишним, сколько вредным. Он считал, что паразитический образ жизни института праздного класса тормозит общественное производство в силу нежелания каких-либо перемен в общественной жизни и материальном производстве[3]. Также деятельность крупной финансовой буржуазии направлена и на «праздное потребление», которое тоже вредит материальному производству, так как те денежные средства, которые направляются на приобретение «модных» и ненужных товаров, могли бы быть направлены на инвестиционную деятельность в производство.

Противоречие индустрии и бизнеса нашло отражение в современной России. Одна из важнейших социально-экономических проблем в Российской Федерации – значительная дифференциация доходов населения. По официальным данным Росстата за 2017 год неравенство в России по индексу Джини составляет 41,4. Россия находится примерно в середине списка, соседствуя с такими странами, как США (37,9), Китай (42,2), Индия (35,1) [7]. Однако по неофициальным данным известно, что 1% самых богатых и влиятельных людей в государстве сконцентрировал в своих руках более 70% национального богатства, к которому можно отнести ресурсы, финансовые активы и др.

Следует отметить, что в СССР, во времена господства плановой экономики и социализма, дифференциация доходов населения не была так остро заметна, как сегодня. Несмотря на свои недостатки, например, дефицит товаров, уровень жизни населения был довольно высок, все были трудоустроены. Был развит промышленный сектор экономики. Упор делался исключительно на индустрию. Например, в период с 1970 г. по 1985 г. в СССР стали функционировать около 186 заводов и фабрик. Поощрялось также и внедрение достижений научно-технического прогресса в деятельность вышеупомянутых предприятий [9].

В настоящее же время, промышленный сектор экономики переживает трудные времена. Попытки его реанимации остаются практически безуспешными. Экономика Российской Федерации находится под влиянием добычи и экспорта таких природных ресурсов, как нефть и газ. Переход к рыночной экономике и так называемому повсеместному распространению бизнеса изменил и морально - этический облик общества. Каждый человек стремится к личной выгоде, к получению максимального дохода при минимуме усилий и затрат.

Так по версии журнала Forbes самыми богатыми людьми России в 2017 году стали Леонид Михельсон, Алексей Мордашов, Владимир Лисин, Геннадий Тимченко, основными источниками доходов которых являются дивиденды от акций таких известных компаний, как «Новатэк», «Сибур», «Северсталь», «Nord Gold» и других. Официальные доходы упомянутых лиц – 18400 млн. долларов, 17500 млн. долларов, 16100 млн. долларов соответственно, в то время как за чертой бедности по данным Росстата на начало 2017 года находится 22,7 млн. россиян, то есть примерно каждый шестой гражданин или 15,7% от общего числа населения страны (146,5 млн. человек).

Общеизвестно, что высокая дифференциация доходов в государстве приводит к неравенству и поляризации общества, возникновению между различными слоями населения острых противоречий [6, с. 202-230]. Существует также мнение, что имущественное неравенство способно разрушить целые государства и позволить другим государствам, в свою

очередь, поработить его. Зачем открыто воевать с государством, если можно повлиять на его экономику так, чтобы население неугодной державы расслоилось по доходам и начало враждовать? К такому выводу пришли экономисты Техасского университета в Остине Д. Гэлбрейт, К. Прист, Дж. Пёрселл.

В современной России господствует другая идеология – «идеология престижа», при которой люди стремятся «выделиться из толпы», демонстративно потребляя различные предметы роскоши. Теперь индивиды хотят показать свою значимость, и, стремясь к этому, не замечают, как в стране каждый гражданин постепенно становится друг другу соперником, если не врагом.

Проблема высокой дифференциации доходов в Российской Федерации является важнейшей. Существует несколько путей её решения. Изменение идеологии позволит правильно расставить реальные приоритеты в пользу развития индустрии и промышленного сектора экономики, как способа снижения неравенства доходов среди населения. Для этого также необходимо, в свою очередь, повысить авторитет производящей экономики среди предпринимателей, которые могли бы создавать и открывать заводы и промышленные производства. Не стоит также забывать о виртуальной экономике, где активно обращаются финансовые активы, приносящие немалый доход своим владельцам.

Список литературы:

1. Автономов В.С. История экономических учений: учеб. пособие. М.: ИНФА-М, 2007. 784 с.
2. Ананьин О. Исследовательская программа Торстейна Веблена: 100 лет спустя // Вопросы экономики. 1999. - № 11.- С. 57-65.
3. Белихин В.Г. История экономических учений. М.: Сирин, 2012. 342 с.
4. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2014. 368 с.

5. Малахов С.В. Эффект Веблена, поиск статусных товаров и отрицательная полезность демонстративного досуга // Журнал институциональных исследований. 2012. № 3. С. 6–21.
6. Прудон П.Ж. Бедность как экономический принцип / Что такое собственность. М.: Республика, 1998.
7. Сведения о распределении численности работников по размерам заработной платы. - [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/11c4980041c1bcbf9ee9fe27f9898572 (Дата обращения 09.10.2017)
8. Хамидуллина К.Р. Исследовательская стратегия демонстративного поведения Т. Веблена // Социология. 2015. № 1. С. 41–45.
9. Шутов И.Н. Личное потребление при социализме / И.Н. Шутов М.: «Мысль», 1972. - 294с.

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ НА ПРИМЕРЕ СРАВНЕНИЯ SKYTEAM И STAR ALLIANCE

Романова Полина Владимировна

*студент, Самарский государственный экономический университет,
РФ, г. Самара*

Абрамов Дмитрий Валентинович

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
Самарский государственный экономический университет,
РФ, г. Самара*

Сектор бизнеса, в котором формируется такая форма межкорпоративного объединения, как стратегический альянс, характеризуется отличительными особенностями. Авиационные альянсы существуют в 2 основных направлениях: грузовых и пассажирских перевозках. Среди последних выделяют национальные (напр., китайский Xingxing), региональные (Arab Air) и глобальные авиационные альянсы, которых на данный момент насчитывается 3 (Star Alliance, SkyTeam, OneWorld). Особенностью глобальных альянсов в области пассажирских авиаперевозок является сохранение компаниями юридической самостоятельности, однако, они организуют единую систему бронирования, совместные рейсы и общие бонусные программы [3, с. 18]. Т. обр., авиаперевозчики охватывают большее число направлений, пустовавшие рыночные ниши, экономят на издержках, проводя совместные маркетинговые мероприятия [1]. Отметим, что в глобальные авиационные альянсы не входят т.н. «лоукостеры». Рассмотрим 2 крупнейших глобальных авиационных альянса (Star Alliance и SkyTeam) по критериям общей выручки, числу рейсов/день, количеству обслуживаемых стран, числу пассажиров/год, количеству направлений и размеру флота. Для объективности будет проводиться сравнение показателей в расчете на 1 компанию.

Авиационный альянс Star Alliance является старейшим глобальным объединением авиаперевозчиков (основан в 1997). В альянсе состоят 28 полноправных и 25 аффилированных членов. На конец 2016 суммарная выручка участников составила 173,94 млрд USD. Альянс обслуживает

190 стран, совершая 18450 рейсов/день и перевозя 689,98 млн. чел./год [5].

Рассмотрим индивидуальные показатели авиакомпаний, входящих в альянс.

Таблица 1.

Показатели компаний, входящих в Star Alliance, конец 2016, на основе официальных данных альянса [5].

Член Star Alliance	Штаб-квартира	Общая выручка, млн USD	Рейсов в день	Стран в обслуживании	Флот, шт.	Пассажиров в год, млн чел.
Adria	Словения	166	88	24	12	1,24
AEGEAN AIRLINES	Греция	1004	246	45	47	11,6
Air Canada	Канада	10850	1500	56	365	41
Air China Limited	Китай	5050	1100	39	366	28,98
Air India	Индия	3100	400	25	106	17,9
Air New Zealand Limited	Новая Зеландия	3500	500	20	104	15
All Nippon Airways (ANA)	Япония	14900	1001	19	246	47
Asiana Airlines	Республика Корея	4710	295	24	83	17
Austrian Airlines	Австрия	2300	350	58	78	11
Avianca	Колумбия	4400	820	28	170	28,3
Avianca Brasil	Бразилия	841	220	2	41	8,3
Brussels Airlines	Бельгия	1398	280	39	49	7,5
Copa Airlines	Панама	1,94	353	31	100	12,38
Croatia Airlines	Хорватия	234	75	15	12	1,85
EGYPTAIR	Египет	1500	144	47	63	8,66
Ethiopian Airlines	Эфиопия	2420	253	61	82	7,6
EVA Air	Тайвань	3430	147	18	74	10
Polish Airlines	Польша	888	211	39	43	5,17
Lufthansa	Германия	30000	382	73	424	80
SAS Scandinavian Airlines	Швеция	5700	805	35	152	28,1
Shenzhen Airlines Co., Ltd	Китай	1080	662	5	165	25,5
Singapore Airlines	Сингапур	11100	770	32	104	19
South African Airways (SAA)	ЮАР	2200	153	26	53	6,9
Swiss International Air Lines (SWISS)	Швейцария	5100	400	44	94	16,3
TAP Portugal	Португалия	2390	350	29	80	11,3
Thai Airways International Public Company Limited (THAI)	Таиланд	5310	153	31	95	21,2
Turkish Airlines	Турция	10520	1268	113	299	61,2
United	США	37900	4500	55	1124	140

Лидером альянса по показателю общей выручки, размеру флота, годовому пассажиропотоку и числу рейсов/день является United (37,9 млрд. USD, 1124

воздушных судна, 140 млн чел./год и 4500 рейсов/день), по охвату рынка – Turkish Airlines (113 стран). В тройку лучших по общей выручке входят также Lufthansa и All Nippon Airways, по числу ежедневных рейсов - Air Canada и Turkish Airlines, по числу обслуживаемых стран – Lufthansa и Ethiopian Airlines. 2 и 3 место по величине флота занимают Lufthansa и Air China Limited, а по годовому пассажиропотоку – Lufthansa и Turkish Airlines. Лидерами альянса совокупно по 5 приведенным показателям являются United, Turkish Airlines и Lufthansa.

Альянс SkyTeam, образованный в 2000, является 2 по величине. На I пол. 2017 в альянсе состоит 20 полноправных и 8 аффилированных членов. Он обслуживает 177 стран, ежедневно совершая 16609 рейсов по 1074 направлениям. Годовой пассажиропоток альянса составляет 730 млн. чел. [4], а суммарная выручка членов альянса оценивается в 176,16 млрд USD.

Таблица 2.

Показатели компаний, входящих в SkyTeam, конец 2016, на основе официальных данных альянса [4].

Член альянса SkyTeam	Штаб-квартира	Общая выручка, млн USD	Рейсов в день	Стран в обслуживании	Флот, шт.	Пассажиров в год, млн чел.
Delta Air Lines	США	40000,00	5760	62	800	180,00
Air France	Франция	29264,00	1200	92	348	93,40
KLM Royal Dutch Airlines	Нидерланды	29264,00	350	71	206	30,40
China Southern	Китай	17676,92	2000	40	702	115,00
China Eastern	Китай	16030,77	2247	33	581	101,70
Korean Air	Корейская республика	10492,70	466	46	162	26,80
Aeroflot-Russian Airlines	Россия	7209,77	654	51	197	29,00
Saudia	Саудовская Аравия	5120,00	569	36	129	32,37
China Airline(CAL)	Тайвань	4461,54	138	29	98	14,60
Alitalia	Италия	3894,00	600	41	123	22,60
Garuda Indonesia	Индонезия	3860,00	685	14	196	35,00
Xiamen Airlines	Китай	3200,00	567	14	144	25,00
Aerolíneas Argentinas	Аргентина	2040,00	306	13	84	11,50
Vietnam Airlines	Вьетнам	1151,39	400	17	96	20,60
Kenya Airways	Кения	1024,11	150	41	36	4,50
MEA	Ливан	675,33	67	22	18	2,70
TAROM Romanian Air Transport	Румыния	423,00	104	22	23	2,40

Czech Airlines	Чехия	367,51	117	25	18	2,70
Grupo Aeromexico, S.A.B. de C.V.	Мексика	2,84	597	24	125	19,60
Air Europa	Испания	2,11	229	23	51	10,60

Лидером альянса по показателю общей выручки, количеству рейсов в день, годовому числу перевезенных пассажиров и размеру флота является Delta Air Lines (40 млрд. USD, 5760 рейсов/день, 180 млн. чел./год, 800 воздушных судов). Компанией с самым широким охватом является Air France (92 страны). В тройку лидеров по общей выручке входят Air France и KLM Royal Dutch Airlines, по количеству рейсов/день, величине флота и годовому числу пассажиров - China Eastern и China Southern, по количеству стран в обслуживании - KLM Royal Dutch Airlines и Delta Air Lines. Лидерами альянса совокупно по 5 приведенным показателям являются авиакомпании Delta Air Lines, Air France и China Southern. Перейдем к сравнению значений показателей в расчете на 1 компанию для SkyTeam и Star Alliance.

Таблица 3.

Средние значения характеристик компаний, входящих в SkyTeam и Star Alliance, конец 2016, расчет автора на основе официальных данных альянсов [5], [4].

Среднее значение показателя	По альянсу SkyTeam	По альянсу Star Alliance
Общая выручка, млн. USD	8808,00	6142,61
Рейсов в день	860	622
Стран в обслуживании	36	37
Флот, шт.	207	165
Пассажиров в год, млн чел.	39,02	24,64

Star Alliance превосходит конкурента лишь по показателю стран в обслуживании в расчете на 1 члена альянса. Общая выручка в расчете на компанию в SkyTeam на 43,39% превышает соответствующий показатель для Star Alliance, число рейсов в день – на 38,23%, по размеру флота – на 25,07%, по количеству пассажиров ежегодно - на 58,36%. В завершение сравним усредненные характеристики альянсов по 3 лидерам общего рейтинга.

Таблица 4.**Средние значения характеристик 3 компаний-лидеров в составе SkyTeam и Star Alliance, конец 2016, расчет автора на основе официальных данных альянсов [5], [4].**

Среднее значение показателя по 3 лидерам альянса	По альянсу SkyTeam	По альянсу Star Alliance
Общая выручка, млн USD	28980,31	26140,00
Рейсов в день	2987	2050
Стран в обслуживании	65	80
Флот, шт.	617	616
Пассажиров в год, млн чел.	129,47	93,73

Данный ряд подтверждает закономерности, наблюдаемые при анализе значений в расчете на одного члена альянса. Star Alliance опережает SkyTeam лишь по охвату государств. По остальным показателям пальма первенства принадлежит его конкуренту (по общей выручке – на 10,87%, по количеству рейсов/день – на 45,69%, по годовому пассажиропотоку – на 38,12%, по размеру флота – незначительно – на 0,16%). Таким образом, мы можем отметить, что, несмотря на меньшее число участников, SkyTeam по 4 из 5 показателей превосходит Star Alliance (последний лидирует лишь по показателю охвата).

Список литературы:

1. Buckles, John F. Understanding the benefits and challenges of strategic alliances // Franchising World, September 2011. URL: <https://www.franchise.org/understanding-the-benefits-and-challenges-of-strategic-alliances> (дата обращения: 04.03.2018)
2. Canarelli, Mike The Pros and Cons of Strategic Partnerships // Medium, March 2016. URL: <https://medium.com/@MikeCanarelli/the-pros-and-cons-of-strategic-partnerships-7eca4b8bd681> (дата обращения: 04.03.2018)
3. DeWitt, John W. Alliance Capability: Leading the Way through Disruption // Strategic alliance magazine, Q2, 2015.
4. SkyTeam official website. URL: <https://www.skyteam.com> (дата обращения: 05.03.2018)
5. Star Alliance official. URL: <http://www.staralliance.com> (дата обращения: 07.03.2018)

ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ТОВАРОВ И ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Савельев Павел Васильевич

*студент, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Владимирский государственный университет» имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»,
РФ, г. Владимир*

Стрельцов Роман Сергеевич

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Владимирский государственный университет» имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»,
РФ, г. Владимир*

Налаживание внешнеэкономических торговых связей занимает важное место в развитии экономики нашей страны.

При этом такие отношения нуждаются в обязательном регулировании и государственном вмешательстве в данный процесс.

Подобного рода взаимодействие объясняется необходимостью обеспечения общественной безопасности и экономическим интересом по уплате пошлин. Именно по этой причине существуют общие положения отправки товаров через таможенную государственную границу.

Весь спектр товаров и транспортных средств обязательно подлежат оформлению на границе Таможенного Союза ЕАЭС.

Под товарами, находящимися под таможенным контролем, понимают иностранные товары, ввезенные на таможенную территорию Таможенного Союза, до их выпуска для свободного обращения, фактического пересечения ими таможенной границы при вывозе или до их уничтожения, а также товары Таможенного Союза при их вывозе с таможенной территории Таможенного Союза ЕАЭС до фактического пересечения таможенной границы [6].

Таможенные операции – специальные действия по отношению к транспортным средствам или товарам, осуществляемые официальными лицами

Таможенного Союза ЕАЭС. На сегодняшний день среди них можно выделить следующие:

- операции, которые предшествуют оформлению и заполнению декларации;
- составление и оформление предварительной декларации на товары (транспортные средства);
- получение таможенной декларации;
- операции и процедуры, связанные с оформлением декларации при вывозе товаров за пределы РФ;
- завершающие манипуляции по таможенному оформлению [5].

Процедура оформления начинается с момента предоставления в соответствующие инстанции предварительной декларации. При вывозе товара процедура начинается с момента устного или же письменного заявления о намерении совершить таможенное оформление.

Важностью процесса перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу является то, что на нем строится система взимания таможенных платежей, институты таможенного оформления и таможенного контроля, позволяющие обеспечить экономическую безопасность страны.

Документы, необходимые для таможенного контроля:

- перевозочные документы – коносамент, накладная или иные документы, подтверждающие наличие и содержание договора перевозки товаров и сопровождающие товары и транспортные средства при международных перевозках;
- коммерческие документы – инвойс, отгрузочные и упаковочные листы и иные документы, которые используются в соответствии с международными договорами РФ, законодательством РФ;
- таможенные документы – документы, составляемые исключительно для таможенных целей [4].

Процедура таможенного оформления завершается только после осуществления санитарно-гигиенического и карантинного контроля. Подобного рода документы выдаются только на отдельные операции.

Упрощенная система таможенного оформления возможна в отношении лиц, не имеющих неисполненных постановлений по делам об административных правонарушениях определенным статьям КоАП РФ, лиц, ведущих учет коммерческой документации таким способом, который позволяет получить сведения о ранее осуществлявшемся таможенном оформлении товаров.

На современном этапе таможенный контроль направлен на получения наиболее полного объема информации о грузе от импортеров, которые нередко пытаются снизить таможенную стоимость товара и, следовательно, размер таможенных пошлин, путем предоставления лишь части документов, необходимых для таможенного оформления товара или предоставления недостоверных сведений о грузе.

С 1 января 2018 года вступил в силу Таможенный кодекс ЕАЭС, которого долго ждали как участники ВЭД, так и сами таможенники.

Новый Таможенный кодекс предусматривает возможность подачи декларации на товары, а также транзитной декларации или декларации на транспортное средство без представления таможенному органу документов, на основании которых они заполнены.

Раньше такой возможности не было, и это приводило к дублированию электронных документов бумажными.

В новом кодексе появились важные изменения не только для лиц, работающих в таможенной сфере, но и для всех россиян, совершающих интернет-покупки за границей.

Согласно документу, Евразийская экономическая комиссия будет определять верхние ценовые и физические объемы беспошлинной торговли, а на национальном уровне сами страны смогут устанавливать еще более низкие нормы.

При этом лимиты на беспошлинные покупки уже установили. В 2018 году товаров беспошлинно можно будет закупить на 500 евро: сверх этой суммы покупателю придется заплатить пошлину в размере 30%, но не менее 4 евро за каждый килограмм.

Через два года после вступления ТК ЕАЭС беспошлинно можно будет приобрести товары в зарубежных интернет-магазинах только на сумму 200 евро, с покупок сверх указанной суммы будет взиматься таможенная пошлина в размере 15%, но не менее 2 евро за килограмм [4].

Новый Таможенный кодекс предоставляет участникам ВЭД возможность уплаты таможенных платежей с отсрочкой в один месяц со дня, следующего за днем выпуска товаров, в соответствии с таможенной процедурой выпуска для внутреннего потребления, но при условии уплаты начисленных процентов. В ряде случаев можно пользоваться отсрочкой и до шести месяцев – если какой-то форс-мажор, поставка в рамках международных договоренностей или поддержка сельскохозяйственной деятельности, отмечается в статье 59 ТК ЕАЭС [1].

Еще одно нововведение состоит в том, что вводится порядок отложенного определения таможенной стоимости.

Также допускаются определение и заявление таможенной стоимости товаров на основе имеющихся у декларанта документов и сведений. Исходя из нее, будут уплачиваться все пошлины и налоги.

Однако после того, как будет заявлена точная стоимость, необходимо будет доплатить платежи.

Услуги по таможенному оформлению могут оказывать организации, оказывающие бухгалтерское сопровождение ООО [5]. Правда, к выбору исполнителя следует подходить с особой осторожностью, поскольку даже малейшая ошибка при оформлении документов может привести к достаточно серьезным проблемам.

Список литературы:

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение №1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза от 11.04.2017 «Договор о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза»). – [Электронный ресурс] официальный текст / Консультант Плюс // Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>. - свободный.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 05.02.2018). – [Электронный ресурс] официальный текст / Консультант Плюс // Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>. - свободный.
3. Федеральный закон от 27.11.2010 N 311-ФЗ (ред. от 29.12.2017) «О таможенном регулировании в Российской Федерации». – [Электронный ресурс] официальный текст / Консультант Плюс // Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>. - свободный.
4. Быркова, Е. А. Что изменится в новом Таможенном кодексе ЕАЭС? // Информационно-аналитическое сетевое издание «ПРОВЭД» [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://провэд.рф/article/44789-chto-izmenitsya-v-novom-tamozhenom-kodekse-eaes.html> – свободный (дата обращения: 22.02.2018).
5. Драгунова, А. Н., Роганова, Н. Ю., Чернышева, О. А. Организация таможенного контроля товаров и транспортных средств в условиях формирования ЕАЭС // Международный студенческий научный вестник. - 2016. - № 3-4 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://eduherald.ru/ru/article/view?id=15226> – свободный (дата обращения: 22.02.2018).
6. Шевченко, Ж. Д., Гудзенко, А. А. О понятиях «таможенные операции» и «таможенные процедуры» в таможенном законодательстве ЕАЭС // Молодой ученый. - 2017. - №8. - С. 202-205. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://moluch.ru/archive/142/40074/> – свободный (дата обращения: 22.02.2018).

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Чукилева Любовь Андреевна
студент, ННГУ им. Н.И. Лобачевского,
РФ, Г. Нижний Новгород

Якушев Михаил Федорович
научный руководитель, доцент, ННГУ им. Н.И. Лобачевского,
РФ, Г. Нижний Новгород

Деятельность любого коммерческого банка тем или иным образом оказывает влияние на стабильность и устойчивость национальной банковской системы в целом. Именно поэтому, обеспечение финансовой устойчивости деятельности коммерческих банков является приоритетной задачей не только для менеджмента банка, но и серьезным предметом государственного регулирования, которое проявляется через осуществление постоянного и всестороннего надзора и контроля за деятельностью коммерческих банков [4, с. 865].

В экономической теории под финансовой устойчивостью предприятия понимают такое экономическое состояние организации, при котором существует достаточный объем собственного капитала фирмы в общем составе источников финансирования, то есть предприятие использует заемные средства только в той мере, в которой сможет обеспечить их полный и своевременный возврат [6, с. 61].

Если финансовая устойчивость присутствует, то состояние коммерческого банка характеризуется, как имеющее возможность обеспечить не только серьезное превышение доходов от своей деятельности над расходами, но и уверенный рост прибыли без прерывания функционирования.

Понимается не просто возможность расплатиться со своими долгами, но и возможность постоянно развиваться, развивать свою банковскую деятельность, тем самым повышая экономическую стоимость организации [2, с. 90].

Коммерческий банк является финансово устойчивым, если выполняются два основных условия: он располагает активами, которые по своему составу и

количеству отвечают возможностям перспективного развития банка; у него есть надежные источники формирования активов.

В западных странах у финансово устойчивых предприятий доля собственных средств составляет примерно 70 %, в России – 50 % [3, с. 185].

На финансовую устойчивость коммерческого банка могут оказывать влияние следующие факторы: положение банка на рынке; потенциал организации в деловом сотрудничестве; зависимость банка от кредиторов и инвесторов; эффективность совершаемых банковских операций и так далее.

Поскольку финансовое состояние коммерческого банка напрямую связано с обеспечением финансовой устойчивости, в зависимости от видов финансовой устойчивости банка выделяют следующие типы финансового состояния: абсолютная финансовая устойчивость, нормальная финансовая устойчивость, неустойчивое и кризисное финансовое состояние банка.

Абсолютная финансовая устойчивость коммерческого банка - это финансовое состояние, для которого характерны высокий уровень платежеспособности, который проявляется в независимости ее деятельности от внешних кредиторов.

Нормальная финансовая устойчивость банка – это тип финансового состояния, при котором его платежеспособность находится на нормальном среднем уровне.

Неустойчивое финансовое состояние характеризуется нарушением платежеспособности, однако, при этом потерянное равновесие можно восстановить с помощью увеличения числа собственных средств банка, а также путем сокращения количества дебиторов и увеличением оборачиваемости запасов.

Кризисное финансовое состояние банка - это критическое финансовое состояние, при котором коммерческий банк находится на грани банкротства [5, с. 37].

В методологическом аспекте оценка условий и факторов, воздействующих на устойчивость банковской системы и коммерческих банков как ее элементов

в динамичной рыночной среде, основывается на качественном различии влияния макроэкономических факторов на отдельный банковский институт в сочетании с микроэкономическими факторами, совокупность банков и банковскую систему в целом.

В теории и практике банковского менеджмента для обеспечения финансовой устойчивости коммерческого банка считается необходимым постоянный мониторинг ее уровня, для чего ведется непрерывный анализ различных показателей деятельности банка.

Традиционно выделяют такие важнейшие направления анализа, как ликвидность, платежеспособность, денежные потоки, доходность отдельных операций и услуг, достаточность капитала [2, с. 91].

Важно отметить, что именно благодаря проведенному комплексному анализу финансовой устойчивости коммерческого банка менеджмент кредитной организации получает возможность оценить с помощью рассчитанных показателей качество осуществляемой банковской деятельности.

Анализ должен проводиться с такой периодичностью, чтобы система управления коммерческим банком была в полной мере обеспечена оперативной информацией, которая будет способствовать разработке, принятию и дальнейшей корректировке стратегических планов по развитию и росту банка.

Именно важность финансовой устойчивости коммерческих банков обуславливает регулирование деятельности субъектов банковской сферы со стороны государства.

Обеспечение финансовой устойчивости коммерческих банков является основой эффективной работы всей банковской системы страны. \

Поэтому основная задача руководства банков, и в том числе и Банка России заключается в формировании такой системы управления финансовой устойчивостью, которая была бы способна покрыть риски, обеспечить прибыльность и реализовать социально-экономическое значение банков в модернизации экономики России.

Особое влияние на устойчивое развитие российских банков оказывают ежегодно разрабатываемые Центральным банком России совместно с Правительством направления государственной денежно-кредитной политики и инструментов ее реализации [3, с. 187].

Таким образом, особенно важно понимать, что финансовая устойчивость коммерческого банка возможна лишь при достаточности объемов собственного капитала банка, средства, привлекаемые со стороны, если и могут использоваться, то только в той мере, в которой коммерческий банк способен осуществить их полный и своевременный возврат.

Список литературы:

1. Алавердов А. Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке. / А. Р. Алавердов. М.: Маркет ДС, 2015. - 576 с.
2. Герасимова Е. Б. Феноменология анализа финансовой устойчивости коммерческого банка // Финансы: Теория и Практика. 2016. №2. С.81-94
3. Маленко И. С. Об аспектах обеспечения финансовой устойчивости коммерческих банков // Финансы: Теория и Практика. 2015. №1. С.181-189
4. Мурысёв А. А. Проблемы обеспечения финансовой устойчивости коммерческих банков // Молодой ученый. - 2017. - №11. - С. 864-867.
5. Рамазанов А.В. К вопросу о финансовой устойчивости коммерческих банков // Финансы и кредит. 2017. №32 (512). С.36-39
6. Родин Д. Я. Стратегические подходы к формированию устойчивого развития коммерческих банков в рыночной среде // Пространство экономики. 2016. №2-3. С.58-65

СЕКЦИЯ 2. ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

ПРОБЛЕМЫ ДОГОВОРНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Винник Анна Константинова
магистрант, ВятГУ,
РФ, г. Киров

Данная работа знакомит с таким явлением как гражданско - правовой договор, а именно его применение в медицинской сфере.

Актуальность данной статьи в том, что в современном мире потребность в медицинских услугах возрастает и, следовательно, растет и рынок данных услуг, что неминуемо приводит и к росту конфликтных ситуаций в этой сфере. В этой работе представлены основные нарушения прав пациента и способы разрешения конфликта.

К чему нужно быть готовым, обращаясь к платным медицинским услугам, и чего следует избегать, об этом повествует данная статья.

Договор - центральный и важнейший институт гражданского права, который используется во всех сферах предпринимательства и обслуживает разнообразные имущественные и личные потребности граждан.

Не обходится без договорных отношений и сфера здравоохранения.

Существенным фактором, определяющим успех лечения, является взаимодействие между медицинским работником и пациентом, а договорные отношения несут в себе функцию регламентации такого взаимодействия.

В российской медицинской практике договорной порядок отношений- явление не новое и достаточно распространенное.

Гражданско-правовая ответственность в сфере оказания медицинских услуг имеет особую специфику, т.к. данная сфера связана с вмешательством в человеческий организм, что безусловно сопряжено с огромными рисками.

Качество медицинской помощи, как описывает в своей работе Л.В. Высоцкая, это совокупность характеристик, отражающих своевременность оказания медицинской помощи, правильность выбора методов профилактики, диагностики, лечения и реабилитации при оказании медицинской помощи, степень достижения запланированного результата. [4]

К сожалению, в сфере оказания медицинских услуг не редки конфликтные ситуации, которые зачастую разрешить возможно только в судебном порядке.

Наиболее часто встречающимися нарушениями прав пациента являются:

- необоснованный отказ от оказания медицинской помощи (отказ от госпитализации в стационар, отказ в оказании амбулаторной помощи, отказ от перевода из одного лечебного учреждения в другое, неоказание медицинской помощи в экстренных ситуациях, в частности, связанных с дорожно-транспортной, производственной, бытовой травмой);

- оказание медицинской помощи ненадлежащего качества;

- причинение вреда жизни и здоровью пациента при оказании медицинской помощи;

- нарушение условий и режима лечения;

- предоставление недостаточной или недостоверной информации о заболевании;

- разглашение врачебной тайны;

- необоснованное взимание платы за лечение;

- дефекты в оформлении медицинской документации.

Обращаясь к платной медицине, необходимо заранее понимать суть своих прав и обязанностей, а также внимательно изучать документы представляемые на подпись.

Как показывает судебная практика, при возмещении вреда в спорах, касающихся оказания медицинских услуг, самым сложным оказывается доказательство вины медицинского работника, в следствие индивидуальных особенностей присущих организму каждого человека.

Сложно однозначно определить причины наступивших последствий. Также следует отметить, что пациент не всегда оказывается пострадавшей стороной, зачастую судебные иски пациентами подаются с целью извлечения финансовой выгоды и не несут под собой доказательства халатности медицинского учреждения.

Основным нормативным актом, при составлении договора оказания медицинских услуг является Постановление Правительства РФ от 4 октября 2012 г. N 1006 " Об утверждении Правил предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг "

При изучении договоров составленных в некоторых частных клиниках можно обратить внимание, что пункт «ответственность сторон» в большинстве случаев содержит лишь общие фразы, а также во многих договорах указано, что исполнитель не несет ответственность за осложнения возникшие по вине заказчика.

Исходя из этого, при возникновении негативных последствий, собрать доказательную базу виновности одной из сторон представляется максимально сложной задачей.

Немаловажным вопросом оказания платных медицинских услуг выступает вопрос ответственности исполнителей, поскольку не всегда возможно определить круг лиц, которые понесут ответственность за причиненный вред.

Стоит отметить, что в настоящее время, юридическая литература не содержит единой точки зрения по вопросу ответственности исполнителей медицинских услуг.

Вместе с тем, практики и специалисты в данной сфере указывают о том, ответственным лицом по договору оказания медицинских услуг выступает медицинская организация, работник которой в порядке служебного задания и под ее контролем осуществлял соответствующее медицинское вмешательство, или врач, осуществляющий такое вмешательство, имеющий при этом статус индивидуального предпринимателя.

Важно понимать, что большинство конфликтов можно решить в несудебном порядке, а Одна из самых важных сторон в разрешении претензии — это переговоры.

К сожалению, зачастую пациенты, чьи права были нарушены, не знают куда обратиться и с чего начать.

Учитывая все большую популярность платной медицины и частных клиник, следует предпринять необходимые меры, для того чтобы свести к минимуму конфликтные ситуации в данной сфере.

К таким мерам в общем числе, можно отнести создание независимого юридического консультирования на базе каждой клиники, где пациент мог бы получить доступную информацию, касающуюся интересующих его вопросов.

Список литературы:

1. Акопян А.С.– «Организационно правовые формы медицинских организаций и платные медицинские услуги в государственных учреждениях здравоохранения» - Экономика здравоохранения, 2004г.- №5-6
2. Алексеев М.М. – «Медицина и деньги».-http://rylov.ru/medic_moneys, 2008г.
3. Абрамов Ю.А. - «Здоровье – ДВ»,- <http://zdv.su/n4504.html?polls;7>, 2009г.
4. Высоцкая Л.В. «Особенности гражданско-правовой ответственности при возмездном оказании медицинских услуг» <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=4477>

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА ГАРАНТИЙ И КОМПЕНСАЦИЙ НАЕМНЫМ РАБОТНИКАМ

Миков Дмитрий Александрович

магистрант, ФГБОУ ВО Московский государственный лингвистический университет имени Мориса Тореза, РФ, г. Москва

При изучении института гарантий и компенсаций важно учитывать зарубежный опыт правового регулирования, как с целью выявления существующих слабых сторон и пробельностей действующего отечественного законодательства, так и с целью возможного инкорпорирования норм трудового законодательства зарубежных стран в отечественное трудовое законодательство, а также для его дальнейшего совершенствования.

Для целей настоящего исследования было проанализировано действующее трудовое законодательство в области регулирования гарантий и компенсаций наемным работникам зарубежных стран, монографии и научные труды авторитетных ученых. Последние дифференцируют несколько моделей регулирования трудовых отношений в практике зарубежных стран: *европейская (континентальная) модель; англосаксонская модель; китайская модель.*

Кроме названных моделей регулирования трудовых отношений в экономической и юридической литературе можно встретить отдельные черты *шведской, американской, японской и немецкой* моделей социально-трудовых отношений. Для европейской модели свойственно законодательное закрепление дополнительных гарантий наемным работникам и высокая степень социальной защищенности. Высокий уровень минимального размера оплаты труда, прогрессивная модель налогообложения привели к умалению стимулирующей роли оплаты труда и постепенному снижению экономического роста. Нормы трудового законодательства отличаются сравнительной жесткостью и ориентированы на сохранение существующих рабочих мест и уменьшение безработицы. Последняя является одной из краеугольных проблем рассматриваемой модели. Преимущественное положение гражданского и

договорного (контрактного) права влияет на сближенность трудового и гражданского права в *англосаксонской модели* трудовых отношений. В данной модели отсутствует жесткость в отношении установления обязательного минимального размера оплаты труда, а также социальных гарантий работникам, что влечет за собой проблему сравнительно низкого уровня оплаты труда работников низкой квалификации и разрыв в размере оплаты труда разным категориям работников. Кроме того, модель можно охарактеризовать стабильным ростом новых рабочих мест и мобильностью рабочей силы. В отличие от европейской модели уровень безработицы стабилен и не имеет тенденцию к увеличению.

Сочетание жесткости регулирования трудовых отношений и предоставление высокой социальной защищенности работникам в государственном секторе характеризует *китайскую модель*. Экономический рост при применении названной модели обусловлен значительным потенциалом сельского производства и избыточной рабочей силой, повлекшие за собой формирование новых рабочих мест, а также возможность постепенной реорганизации неэффективного государственного сектора, занимающего относительно небольшую долю в экономике страны.

Отдельно стоит отметить *шведскую модель* социально-трудовых отношений (Швеция, Норвегия, Финляндия, Дания), являющуюся наиболее социализированной моделью: большое количество социальных гарантий всем категориям населения, агрессивная политика в части прогрессивного налогообложения.

Таким образом, от модели правового регулирования зависят размеры и пределы трудовых гарантий и компенсаций наемным работникам, принятые в том или ином государстве.

Анализ зарубежного законодательства показал, что все виды гарантийных выплат и компенсаций можно условно дифференцировать по следующим группам: зависящие от производства или действий руководителя; обеспечивающие право работника на оплачиваемый отпуск; гарантийные

доплаты: несовершеннолетним за сокращенное рабочее время; за отдельные виды перерывов; при переводе на более легкую (нижеоплачиваемую) работу; не зависящие от производства, но необходимые для государства и общества (выполнение государственных обязанностей, участие в коллективных переговорах, прохождение военных сборов и др.).

К числу основных гарантий, предусмотренных в большинстве случаев можно отнести следующие гарантии: при направлении в служебные командировки; при переезде на работу в другую местность; при исполнении государственных или общественных обязанностей; при совмещении работы с обучением; при вынужденном прекращении работы не по вине работника; при предоставлении ежегодного оплачиваемого отпуска; в некоторых случаях прекращения трудового договора; в связи с задержкой по вине работодателя выдачи трудовой книжки при увольнении работника; при несчастном случае на производстве и профессиональном заболевании; при временной нетрудоспособности и тд.

При этом, в зависимости от модели регулирования трудовых отношений бремя обеспечения тех или иных гарантий ложится как на государственный бюджет, так и на работодателя. В европейской или шведской модели регулирования трудовых отношений гарантии и компенсации наемным работникам установлены на законодательном уровне, и их обеспечение лежит на государстве. В англосаксонской модели, работодатель ответственен за предоставление большего числа гарантий и обеспечение работника соответствующими выплатами. Так, последняя модель может быть охарактеризована разнообразием видов таких гарантий и компенсаций.

В США принят Закон о зарплате и часах работы (также известен как Закон о справедливых трудовых стандартах). От англ. The Fair Labor Standards Act (FLSA)(1). Федеральный закон США устанавливает минимальный размер оплаты труда наемных работников в размере 7, 25\$ за час рабочего времени. Вместе с тем, каждый штат обладает полномочиями по установлению своего минимального размера оплаты труда, который не должен быть ниже

федерального. Например, в штате Нью-Йорк минимальный размер оплаты труда равен 15\$ за час(2), в Колорадо – 9,30\$ за час (3). Названным законом установлена обязанность работодателя по оплате сверхурочных часов в размере 50% от стоимости часа наемного работника по трудовому договору.

Закон США имеет сложный набор условий применения норм о возмещении расходов (компенсации) наемному работнику, рабочего времени при направлении в командировку. Положения об оплате путевых расходов предусматривают минимальные гарантии на федеральном уровне, при этом штаты самостоятельно вправе устанавливать на региональном уровне дополнительные гарантии. Такие законы приняты в следующих штатах: Колорадо, Коннектикут, Округ Колумбия, Иллинойс, Канзас, Массачусетс, Нью-Джерси, Северная Дакота, Орегон, Висконсин.

Регулирование трудовых отношений в США не отличается особой социальной защищенностью наемных работников, в сравнении с развитыми странами Европейского союза. В США гарантии и компенсации наемным работникам, такие как выплаты по безработице, отпуск по беременности и родам или отпуск по уходу за ребенком и оплачиваемый отпуск, являются положениями, включенными в текст трудового договора при его заключении с работодателем.

В Великобритании на законодательном уровне не установлены социальные гарантии работникам при направлении в служебные командировки, при переезде на работу в другую местность, а также при исполнении государственных или общественных обязанностей. Такие выплаты могут быть предусмотрены трудовым договором между работником и работодателем по их взаимному согласию(4).

К числу уважительных причин, по которым работодатель обязуется отпустить работника для выполнения государственных и общественных обязанностей относится осуществление деятельности следующих служащих: магистрат (также известный как мировой судья); советник муниципалитета; школьный губернатор; членом любого уставного трибунала (например,

трибунала по трудоустройству); член руководящего органа образовательного учреждения; член органа здравоохранения; член школьного совета или совета в Шотландии; член Агентства по охране окружающей среды или шотландского агентства по защите окружающей среды; член тюремных независимых наблюдательных советов (Англия или Уэльс) или член тюремных комитетов (Шотландия); член консультационной группы клиентов «Шотландская вода» или «Вода»; член профсоюза (для профсоюзных обязанностей)(5).

Таким образом, при англосаксонской модели регулирования трудовых отношений, работникам на законодательном уровне не гарантированы многие социальные и иные гарантии. Их установление – исключительное право работодателя.

При шведской модели регулирования трудовых отношений, работникам законодательно гарантированы многие социальные и иные гарантии, путем установления обязанности работодателя по их обеспечению. Например, в Финляндии гарантированы выплаты при направлении работников в служебные командировки, а также возмещение расходов при использовании личного имущества работника(6). В Швеции наемным работникам законодательно гарантирована выплата пособий при несчастных случаях на производстве и профессиональном заболевании(7). При несчастных случаях на производстве / профессиональных заболеваниях предусмотрены следующие виды гарантийных выплат и компенсаций: пособие по болезни; медицинскую страховку; реабилитацию; компенсацию по предотвращению несчастного случая или болезни; ежегодную выплату (аннуитет); пособие по смерти.

Анализ положений нормативных правовых актов зарубежных стран позволил выявить общие и отличительные черты в правовом регулировании института гарантий и компенсаций наемным работникам в России и в зарубежных странах. Российское законодательство скорее можно отнести к европейской модели регулирования трудовых отношений, поскольку многие гарантии предусмотрены федеральным законодательством и являются обязанностью государства и работодателя по их обеспечению, но не

исключительном правом работодателя, как, например, в англосаксонской модели. При совершенствовании Российского законодательства, важно учитывать опыт развития трудового законодательства о гарантиях и компенсациях при применении разных моделей правового регулирования для того, чтобы избежать проблем, с которыми уже столкнулись многие страны, принявшие ту или иную модель за основу.

Список литературы:

1. Закон США о стандартах в трудовых отношениях (англ. The Fair Labor Standards Act (FLSA)).//URL: <http://www.legisworks.org/congress/75/publaw-718.pdf>.
2. Официальный сайт мера Нью-Йорка.//URL: <https://www.governor.ny.gov/news/governor-cuomo-signs-15-minimum-wage-plan-and-12-week-paid-family-leave-policy-law>.
3. Официальный сайт Депатамента по труду Колорадо.//URL: <https://www.colorado.gov/pacific/cdle/minimumwage>.
4. Официальный сайт Правительства Великобритании. Права работника при его направлении в другую местность.//URL: <https://www.gov.uk/employer-relocation-your-rights>.
5. Официальный сайт Правительства Великобритании. Права работника при выполнении государственных и общественных обязанностей.//URL: <https://www.gov.uk/employer-relocation-your-rights>.
6. Официальное решение налоговой администрации о порядке командировочных расходов.//URL: https://www.vero.fi/en/individuals/vehicles/kilometre_and_per_diem_allowances/.
7. Буклет Европейской Комиссии. Ваши социальные права в Швеции. //URL: http://ec.europa.eu/employment_social/empl_portal/SSRinEU/Your%20social%20security%20rights%20in%20Sweden_en.pdf.

К ВОПРОСУ О ПОДХОДАХ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА СУБЪЕКТАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сажин Эдуард Анатольевич

*магистрант, Уральский государственный юридический университет,
РФ, г. Екатеринбург*

В юридической литературе обычно встречаются две точки зрения, подразумевающие понятие «законодательства», в качестве которых выступают узкий и широкий смыслы понимания.

Массив законов, принимаемых законодательными (представительными) органами государственной власти субъектов Российской Федерации, или непосредственно народом, путем проведения референдума, подразумевает законодательство в «узком» его понимании.

Главенствующая роль при этом видится в верховенстве закона и необходимости относить к законодательству только те акты, которые по своей природе являются законодательными. Здесь мы не видим подмены закона подзаконными актами и уменьшения роли закона.

Указывая на недостатки широкого понимания законодательства Р.З. Лившиц отмечал «это путь размывания закона, подмены его управленческими решениями» [1, с. 111]. Л.Б. Тиунова считает, что «объединение законов и подзаконных актов подрывает авторитет закона, подменяет его актами управления, что влечет разрушение законности [2, с. 55]. По мнению других сторонников такой точки зрения, высшей силой должен обладать только законы на основе и во исполнение которых принимаются другие подзаконные нормативные правовые акты. Отличный от указанной точки зрения «широкий» смысл понимания законодательства говорит о принадлежности к законодательству всех нормативных правовых актов, составляющих систему законодательства. Так, например, С.С. Алексеев, определяет законодательство как «всю совокупность нормативных юридических актов, действующих в данной стране, образующих единую цельную систему, которая обычно именуется системой законодательства» [3, с. 42]. По мнению Д.А. Керимова

«законодательство юридически – это совокупность только законодательных актов, но в практическом обыкновении законодательство понимают более широко: законодательство включает в себя не только законы, но и подзаконные акты, образуя вместе с ними единую законодательную систему» [4, с. 36].

В связи с имеющимся разнообразием в понимании термина законодательства и отсутствием легального его закрепления может возникнуть следующая неопределенность: к чему, если не к законодательству, относятся нормативно-правовые акты, принимаемые органами государственной власти и органами местного самоуправления? Очевидно, что законодательство носит субъективный характер и применение широкой трактовки законодательства в настоящий момент имеет более практическое применение. В связи с изложенным интересным будет обратить внимание на то, какой смысл в понятие «законодательство» вкладывают субъекты Российской Федерации в принимаемые ими правовые акты.

Анализ правовых актов, которыми субъекты Российской Федерации определили подходы к пониманию законодательства, позволяет говорить о присутствии как «широкого» так и «узкого» подходов. Вместе с тем в подавляющем большинстве субъектов Российской Федерации законодатели региональных представительных органов поддерживают точку зрения, высказанную С.С. Алексеевым, и законодательно определяют, что «законодательство» субъекта Российской Федерации включает в себя конституцию (устав) субъекта, законы, правовые акты, принимаемые законодательным и исполнительными органами государственной власти. То есть всех уполномоченных на принятие правовых актов органов. Примерами таких норм могут служить законы о нормативных правовых актах Республики Хакасия, Республики Тыва и Самарской области, законы о правовых актах Свердловской и Ярославской областей, Закон Краснодарского края «О правотворчестве и нормативных правовых актах Краснодарского края» и другие.

Мнение Р.З. Лившица и Л.Б. Тиуновой отражающее «узкий» подход в понимании термина «законодательство» также разделяется некоторыми

региональными законодателями. Однако нормы права, определяющие законодательство субъекта Российской Федерации как совокупность принимаемых в субъекте законов присутствуют лишь в нескольких субъектах. Так, например Законом города Москвы «О правовых актах города Москвы» прямо установлено, что «законодательство города Москвы – совокупность законов города Москвы» [5]. В тоже время в Иркутской области Законом «О правовых актах Иркутской области и правотворческой деятельности в Иркутской области» законодательными актами области являются «Устав Иркутской области, законы Иркутской области о поправках к Уставу Иркутской области и законы области» [6]. Определение законодательства рамками конституции (устава) и законов также можно встретить в соответствующих законах Республики Марий Эл, Нижегородской и Орловской областей. Отдельно необходимо остановиться на том, что ряд субъектов Российской Федерации, заявляя о создании региональной системы законодательства, прямо не устанавливает принадлежность к ней тех или иных правовых актов. В тоже время анализ правовой базы позволяет такие субъекты Российской Федерации считать использующими широкий подход к пониманию законодательства. Яркими примерами могут служить Республика Адыгея где «Конституция Республики Адыгея имеет высшую юридическую силу в системе законов и иных нормативных правовых актов Республики Адыгея, является правовой основой законодательства Республики Адыгея» [7], а также Калужская область установившая норму, согласно которой «нормативные правовые акты правотворческих органов Калужской области (далее – нормативные правовые акты) принимаются с целью: – формирования законодательства Калужской области» [8]. Аналогичным путем пошли законодатели в Республике Ингушетия и Карачаево-Черкесской Республике, в Оренбургской и Тамбовской областях. Значительное количество субъектов Российской Федерации при определении своей правовой базы отошли от термина «законодательство» и применяют понятие «система нормативных правовых актов», устанавливая содержание системы нормативных правовых

актов в том же виде в котором устанавливается содержание «законодательства» в широком понимании, а именно систему нормативных правовых актов образуют устав, законы, нормативные правовые акты законодательного органа и органов исполнительной власти. К представителям с таким подходом в систематизации норм права следует отнести Тверскую область, образовавшую свою систему нормативных правовых актов из «Устава Тверской области, поправок к Уставу Тверской области, законов Тверской области, постановлений Законодательного Собрания Тверской области нормативного характера, постановлений Губернатора Тверской области, нормативных правовых актов Правительства Тверской области, нормативных правовых актов исполнительных органов государственной власти Тверской области, государственных органов Тверской области» [9]. В Пермском крае систему нормативных правовых актов закрепили в Уставе Пермского края: «Устав Пермского края, законы Пермского края, указы губернатора Пермского края, постановления Правительства Пермского края, нормативные правовые акты органов исполнительной власти Пермского края» [10]. Таким образом, из системы нормативных правовых актов исключены постановления Законодательного Собрания Пермского края.

Подобные подходы в систематизации нормативных правовых актов применяются в Астраханской, Воронежской, Курганской областях и Ханты-Мансийском автономном округе – Югре. В Республике Северная Осетия-Алания установлена равнозначность «единой, упорядоченной по юридической силе системы нормативных правовых актов Республики Северная Осетия-Алания, законодательству Республики Северная Осетия-Алания» [11].

Проведенное исследование нормативных правовых актов, принимаемых субъектами Российской Федерации, позволяет сделать вывод о том, что региональным законодателем применяются как широкое, так и узкое понимание термина «законодательства». Следует также признать о наличии своеобразного применения понятий «законодательство» и «система нормативных правовых актов».

Вместе с тем, несмотря на имеющиеся различия в правовых определениях все субъекты Российской Федерации свою нормотворческую деятельность осуществляют в целях создания и совершенствования научно обоснованной единой системы нормативных правовых актов – системы законодательства.

Список литературы:

1. Лившиц Р.З. Теория права – М.: БЕК, 1994.
2. Тиунова Л. Б. Системные связи правовой действительности. – СПб.: Издательство СПб университета, 1991.
3. Алексеев С. С. Проблемы теории права: Курс лекций. – Свердловск, 1972. Т. 2.
4. Керимов Д. А. Законодательная техника. – М.: Норма, 2000.
5. Закон города Москвы от 8 июля 2009 года № 25 «О правовых актах города Москвы» // СПС «Консультант Плюс». Дата обращения: 12.02.2018 г.
6. Закон Иркутской области от 12 января 2010 года № 1-ОЗ «О правовых актах Иркутской области и правотворческой деятельности в Иркутской области» // СПС «Консультант Плюс». Дата обращения: 12.02.2018 г.
7. Закон Республики Адыгея от 9 октября 1998 года № 92 «О нормативных правовых актах» // СПС «Консультант Плюс». Дата обращения: 12.02.2018 г.
8. Закон Калужской области от 25 июля 1995 года № 12 «О нормативных правовых актах органов государственной власти Калужской области» // СПС «Консультант Плюс». Дата обращения: 12.02.2018 г.
9. Закон Тверской области от 16 марта 2004 года № 13-ОЗ «О нормативных правовых актах Тверской Области» // СПС «Консультант Плюс». Дата обращения: 12.02.2018 г.
10. Устав Пермского края от 27 апреля 2007 года № 32-ПК // СПС «Консультант Плюс». Дата обращения: 12.02.2018 г.
11. Закон Республики Северная Осетия-Алания от 14 ноября 2014 года № 36-РЗ «О нормативных правовых актах Республики Северная Осетия-Алания».

ВОЗБУЖДЕНИЕ И ПОДГОТОВКА ГРАЖДАНСКОГО ДЕЛА К СУДЕБНОМУ РАЗБИРАТЕЛЬСТВУ В СУДЕ ПЕРВОЙ ИНСТАНЦИИ В США

Сейдимбек Айбар Асылханулы

*студент, Евразийский Национальный Университет им. Л.Н. Гумилева,
Казахстан, г. Астана*

Аленов Марат Амрадинович

*научный руководитель, д-р юрид. наук, профессор кафедры гражданского
и экологического права, Евразийский Национальный Университет
им. Л.Н. Гумилева,
Казахстан, г. Астана*

Гражданский процесс очень разносторонен и интересен для изучения, особенно, если учитывать особенности гражданского процесса в странах из разных правовых семей. Именно поэтому хотелось бы сделать акцент на особенностях гражданского процесса США.

Исследование американских правовых институтов и теоретических концепций, включая относящиеся к области отправления правосудия по гражданским делам, особенно актуально, поскольку США в экономике, политике и идеологии выполняют роль лидера капиталистического мира. Именно здесь, например, получили широкое распространение социологические теории, доказывающие необходимость освобождения судей от подчинения законам с предоставлением им широчайшей возможности действовать по собственному усмотрению.

В гражданском процессе США обращение в суд начинается с подачи искового заявления (complaint). Законодательство США предусматривает определенные требования, которые предъявляются к исковому заявлению. Так, исковое заявление должно включать обоснование подсудности гражданского дела суду федеральной юрисдикции с указанием соответствующей нормы закона (п. 8 Федеральных правил гражданского процесса (далее ФПГП)). Также в искомом заявлении должны содержаться требования, свидетельствующие о праве лица на защиту (statement of the claim).

Необходимым атрибутом искового заявления является просьба истца к суду вынести решение определенного содержания в его пользу (demand for judgment). Истец может просить о вынесении альтернативного (alternative) решения или даже о вынесении несколько по сути разных судебных решений (several different types) (п. 8 ФППП).

По общему правилу, клерк суда регистрирует заявление, выписывает повестку и направляет материалы ответчику. Однако, в законодательстве некоторых штатов, к примеру, Канзаса, содержится норма о том, что гражданский процесс может быть начат только при условии уведомления ответчика в пределах 90 дней с момента обращения в суд.

Ответчик вызывается повесткой (summons), выписываемой сразу после регистрации клерком искового заявления (п. 4 ФППП). Судебная повестка передается клерком судебному исполнителю или специально уполномоченному частному лицу. Повестка может быть вручена только в границах штата, в котором расположен суд. Повестка также может быть выдана непосредственно истцу для уведомления ответчика. В данном случае он несет ответственность за его представление в четко определенный срок. Лицо, уполномоченное доставлять повестку, обязано представить в суд доказательства её доставки ответчику [1].

Часто повестка вручается ответчику лично (personal service). Субститутное вручение (substituted service) допускается в случае, если ответчик умышленно скрывается от правосудия или временно отсутствует. В этом случае копии повесток и исковых заявлений остаются в месте постоянного проживания или местонахождения адресата кому-либо из совместно проживающих граждан, которые сообщают о получении документов ответчиком. Законодательство также предусматривает возможность конструктивного вручения (constructive service), связанного с уведомлением ответчика о начале гражданского процесса по почте или путем публикации в средствах массовой информации, если невозможно вручить повестку лично или путем субститутного вручения.

Наряду с повесткой, ответчику также предоставляется копия искового заявления (п. 4 ФППП). После получения уведомления ответчик должен в течение 20 дней составить и представить в суд и истцу определенные процессуальные документы, то есть явиться в суд (п. 12 ФППП). Это не фактическое прибытие ответчика в суд, а подготовка и передача в суд и истцу определенных процессуальных документов.

Объяснения ответчика могут быть разными. Так, они могут коснуться существа спора, то есть содержать возражения относительно доводов иска как с точки зрения права, так и с точки зрения факта. Однако, ответчик может настаивать на ликвидации спора без рассмотрения его по существу, например, из-за того, что суд не компетентен его рассматривать (lack of jurisdiction over the subject matter).

Что касается существенных возражений, то в соответствии с п. 8 ФППП ответчик должен ответить на каждое из предъявленных ему требований, чётко указать, какие факты он признает, а какие нет. Возражения ответчика могут быть сведены к отрицанию (denial) определенных фактов (п. 8 ФППП). Ответчик может полностью опровергнуть все факты, указанные истцом, а может перечислять конкретные факты, с которыми он не согласен [2].

Представляя возражения против иска, ответчик может и сам сослаться на юридические факты, подрывающие факты, на которые ссылался истец. Таким образом, согласно правилу распределения бремени доказывания, в случае заявления Ответчиком любых фактов, на него налагается бремя их доказательства.

Другим средством защиты, который может быть применен ответчиком в американском гражданском процессе, является перекрестный иск (cross-claim). Он предназначен для случаев, когда при процессуальном соучастии между ответчиками, существуют взаимные претензии, которые могут быть предъявлены друг другу в форме иска. Перекрестный иск (cross-claim) направлен на то, чтобы заставить ответчика компенсировать полностью или частично компенсировать суммы, полученные от истца в пользу

первоначального заявителя. Ответчиками по перекрестному иску могут быть не только соответчики, но и другие лица, которые ранее не участвовали в этом процессе. По соображениям удобства, суд имеет право выделить перекрестный иск в самостоятельное производство (п. 42, 54 ФППП) [3].

Предъявления иска и представления ответчиком объяснений является стадией обмена состязательными бумагами между сторонами (the Pleading Stage of the Case), или плидирование (pleading). Плидирование означает информирование сторонами друг друга о круге вопросов, которые необходимо решить. С помощью этой процедуры суд получает представление о характере спора и диапазоне обстоятельств, которые должны быть выяснены в деле. На этой стадии стороны могут договориться о некоторых или всех обстоятельствах дела. В этом случае разбирательство значительно упрощается, поскольку суду достаточно лишь решить вопрос о применении права без исследования каких-либо доказательств.

Вместе с обменом состязательными бумагами подготовительная стадия гражданского процесса в США также включает досудебное совещание судей с адвокатами (pre-trial conference). В соответствии с п. 16 ФППП на досудебном совещании могут быть рассмотрены вопросы, по которым стороны имеют несогласие, определена суть спора, решен вопрос о возможности изменения заявлений, о признании юридических фактов или подлинности документов. В целом, можно использовать любые процедуры мирного урегулирования конфликта. После окончания досудебного совещания суд принимает одно из возможных решений. Решение может быть промежуточным (interim pretrial order), в таком решении сторонам указывается на необходимость дальнейшего раскрытия доказательств, мирных переговоров и затем предписывается вновь собраться на досудебное совещание. Решение может быть окончательным (final), в котором даются ответы на главные вопросы, для решения которых было созвано совещание с включением дела в число намеченных к рассмотрению по существу.

В процессе досудебных совещаний стороны часто приходят к компромиссу и заключают мировое соглашение (settlement conference). В американской процессуальной литературе и судебных актах можно найти общие положения о том, что у судей есть неотъемлемое, органически им свойственно полномочия контролировать мировые операции [3].

Очевидным достоинством и самым большим преимуществом системы гражданского процессуального права и гражданского процесса в США, мы считаем, являются подробная нормативная регламентация процедур гражданского судопроизводства, обмен состязательными процессуальными документами, а также развитые институты норм, регулирующих порядок предоставления и исследования доказательств. Главными недостатками гражданского процесса в США являются: неоднозначный и несистематизированный характер процессуальных требований, сложные правила судебной юрисдикции, ограничения в представлении доказательств. Зная, что гражданский процесс является судопроизводством, то хотелось бы подчеркнуть, что независимость суда от какого-либо влияния со стороны народа, органов государственной власти и местного самоуправления и т. д. — фундаментальное положение конституционного права США. А такое положение положительно сказывается на проведении гражданского процесса. В заключении необходимо отметить, что ценность представляет лишь та система гражданского процесса, которая в состоянии обеспечить действительную судебную защиту граждан определенного государства, а мы считаем, что такая система гражданского процесса существует в США.

Список литературы:

1. Алехин С.А. Гражданский процесс зарубежных стран: Учеб. пособие / Под ред. д-ра юрид. наук А.Г. Давтян. — М.: Проспект, 2012. — 480 с.
2. Елисеев Н.Г. Гражданское процессуальное право зарубежных стран: Источники, судоустройство, подсудность: Уч. пос. — М.: Статут, 2010. — С. 271.
3. Деменева Н.А. Америка против дискриминации: Научно-практическое пособие. — Изд-во Экор-книга, 2009. — 93 с.

ИНСТИТУТ АЛЬТЕРНАТИВНОГО УРЕГУЛИРОВАНИЯ СПОРОВ КАК ЭЛЕМЕНТ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Троцан Инна Владимировна
студент, СКФ ФГБОУВО «РГУП»,
РФ, г. Краснодар

Шаповалова Яна Витальевна
научный руководитель, канд. юрид. наук, доцент, СКФ ФГБОУВО «РГУП»,
РФ, г. Краснодар

Альтернативные методы разрешения правовых конфликтов представляют собой совокупность приемов внесудебного урегулирования споров, которые обеспечивают условия для достижения согласия и примирения конфликтующих сторон. Данная технология официально возникла в 1970-е гг. в США и Западной Европе. Она была нацелена на борьбу с перегруженностью судебной системы, а также на упрощение судебного разбирательства для сторон. Применение альтернативных форм разрешения конфликтов имеет достаточно большой исторический опыт за рубежом. Это, во-первых, обусловлено формированием трех уровней нормативного регулирования альтернативного разрешения споров: международного, национального и корпоративного. Во-вторых, опыт отражается в разнообразии способов альтернативного разрешения правовых конфликтов: посредничество (медиация), третейское разбирательство с обязательным решением, третейское разбирательство с необязательным решением, мини - судебный процесс, «посредничество – третейский суд». Однако, по сравнению, со странами Западной Европы и США, Россия в своей активной законодательной деятельности по нормативному признанию и использованию данной технологии на практике, закрепила возможность применения посредничества (медиации) и третейского суда. В целом, альтернативные методы разрешения правовых конфликтов в Российской Федерации получают с каждым годом известность и востребованность, а их практическое значение ориентирует Россию на дальнейшее развитие страны как правового государства.

Особое внимание Российская Федерация уделяет институту медиации. Посредничество (медиация) - примирительная процедура, в основе которой лежат переговоры конфликтующих сторон с участием медиатора (посредника) с целью выработки взаимовыгодного соглашения сторон по спорным вопросам. Появление данного института обусловлено увлеченностью России успехами западной цивилизации, демократизацией в начале 1990-х годов. Основы процедуры медиации регламентирует Федеральный закон "Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)" от 27.07.2010 года. Данный нормативно-правовой акт раскрывает не только сущность медиации, но и раскрывает особенности, влияющие на гармонизацию социальных отношений: решения конфликтов путем коммуникации, положительный опыт для сторон, нейтрализация негативных эффектов конфликта.

Большую роль в процессе медиации играет сам медиатор (посредник). Медиатором может стать независимое физическое лицо, привлекаемое сторонами с целью урегулирования их конфликта. Однако важна профессиональная или непрофессиональная основа деятельности посредника. Если лицо осуществляет медиативную услугу на непрофессиональной основе, тогда оно должно достигнуть 18-летнего возраста, быть полностью дееспособным и не иметь судимости. Если лицо предоставляет свои услуги на профессиональной основе, тогда к нему предъявляются требования: достижение 25-летнего возраста; наличие высшего профессионального образования; прохождение курса обучения по программе подготовки медиаторов, утвержденной Правительством РФ; быть членом саморегулируемой организации медиаторов. Следует заметить, что медиатор не обладает начальственными полномочиями, он оснащен обширным арсеналом разнообразных методических средств, с помощью которых реализует свою главную задачу – направляет стороны к консенсусу.

Сам медиативный процесс проходит в трех стадиях: подготовительная (домедиативная) стадия, основная стадия, заключительная стадия.

Подготовительная стадия представляет собой внесение одной стороной предложения об обращении к процедуре медиации другой стороне, а также подписание соглашения о медиации и начало подготовки к процессу сторонами. Основная стадия медиативного процесса проходит в несколько этапов: вступительное слово медиатора, презентация сторон, дискуссия, формулирование повестки дня, выработка предложений. Окончательной стадией является заключительная: подписывается медиативное соглашение и объявляется окончание процедуры.

Процесс развития технологии медиации как альтернативного способа разрешения конфликтных ситуаций необратим. Она имеет ряд преимуществ по сравнению с судами общей юрисдикции: удобство, скорость, эффективность, добровольность участия, понижение финансовых затрат, гибкость, возможность выхода из процесса. Согласно Справке о практике применения судами Федерального закона от 27 июля 2010 г. N 193-ФЗ "Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)" за 2015 год" (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 22.06.2016) путём проведения медиации спор был урегулирован в 1 115 делах (0,007% от числа рассмотренных), из которых в 916 делах на основе медиативного соглашения было утверждено мировое соглашение. Анализируя предоставленную Президиумом Верховного Суда РФ информацию, можно сделать вывод, что действия медиаторов в указанном периоде не оспаривались ни в судах общей юрисдикции, ни в арбитражных судах. Причем, случаи обращения в суд с исками к медиаторам отсутствуют, а случаи судебного оспаривания медиативных соглашений единичны. Уже к концу 2017 года по данным Верховного Суда РФ примирительные процедуры использовались при рассмотрении 0,008% дел судов общей юрисдикции и 0,002% дел арбитражных судов.

Также следует заметить, что существенной особенностью института медиации является её тесная взаимосвязь с гражданским процессом и судами в целом. Так, согласно данным Калининского суда г. Тюмени от 5 июля 2015

года, судьями было направлено 72 спора на консультацию, причем по 14 спорам (19,4% от общего числа споров) стороны выразили отказ от проведения процедуры медиации, а 58 спорам (80,6% от общего числа споров) стороны изъявили желание в урегулировании своего правового конфликта с помощью процедуры медиации. Всего из 58 споров в 33-х (57%) было вынесено процессуальное решение. В конечном итоге, было заключено 16 мировых соглашений, а из числа споров (25), стороны которых не смогли прийти к взаимовыгодному соглашению благодаря услуге медиатора, 4 спора все же привели к примирению сторон и подписанию мирового соглашения. Конечный мониторинг исполнения соглашений, достигнутых путем проведения процедуры медиации, составил 100%.

Все вышеперечисленное демонстрирует существенные плюсы данной технологии, но следует упомянуть о выделении Верховным Судом РФ причин, влияющих на дальнейшую успешную реализацию института медиации: новизна самой процедуры, высокая степень конфликтности участников спора, отсутствие практики и необходимых навыков по проведению переговоров. Также следует помнить о консерватизме миропонимания современного населения, который демонстрирует специфическую ментальность всего русского народа. Это обусловлено многовековыми традициями, которые занимают устойчивые позиции в сознании граждан. Данные причины указывают на необходимость усовершенствования процедуры медиации: просвещение и информирование представителей юридических специальностей, различных профессиональных групп, а также законодательное урегулирование самого процесса во всех его проявлениях.

Таким образом, уделяя внимание ликвидации недостатков и идеализации существенных достоинств института медиации, в Российской Федерации будет повышаться качество правосудия, а сама процедура медиации станет эффективной формой контроля и надзора за соблюдением прав и свобод граждан.

Список литературы:

1. Справка о практике применения судами Федерального закона от 27 июля 2010 г. N 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» за 2015 год» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 22 июня 2016г.).
2. Лукьяновская О. В., Мельниченко Р. Г. Основы юридической конфликтологии и медиации. – Волгоград: Издательство ФГОУ ВПО ВАГС, 2011. – 96 с.
3. Калашникова С. И. Медиация в сфере гражданской юрисдикции. – М: ИнфотропикМедиа, 2011. – 304с.
4. Бойко М. С. Базовый курс медиации: рефлексивные заметки. – Минск: Медисонт, 2011. – 316 с.
5. Высоцкая Н. В., Черкашина Е.Ю. Медиация как способ разрешения конфликтов: методическое пособие. – Красноярск, 2015. – 33с.
6. Кириллова М.К. Технологии урегулирования конфликтов: Учебно – наглядное пособие. – Ижевск: Издательство «Удмуртский университет», 2015. – 56с.
7. Царева Ю.С. Медиация в сфере трудовых правоотношений. – М: УИЦ МФП, 2016г, - 20с.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**ОБЩЕСТВЕННЫЕ
И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ.
СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ**

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

№ 2 (2)
Март 2018 г.

В авторской редакции

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

16+

