

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, Российская Федерация)
Сибирская региональная школа бизнеса (колледж)
(г. Омск, Российская Федерация)
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(г. Петропавловск, Республика Казахстан)

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ СИСТЕМЫ: СОВРЕМЕННОЕ ВИДЕНИЕ

Материалы
XVI Международной студенческой
научно-практической конференции

(Омск, 20–21 апреля 2017 г.)

*Научное текстовое электронное издание
локального распространения*

Омск
Издательство ОмГТУ
2017

УДК 338+34
ББК 65.050+67
С69

Редакционная коллегия:

М. Г. Родионов, канд. экон. наук, доцент,
первый проректор АНОО ВО «СИБИТ»;

А. В. Уланов, д-р филол. наук,
проректор по научной работе АНОО ВО «СИБИТ»;

В. А. Ковалев, д-р экон. наук, доцент,
профессор кафедры менеджмента АНОО ВО «СИБИТ»;

В. Г. Пузиков, д-р филос. наук, профессор,
научный сотрудник АНОО ВО «СИБИТ»

Социально-экономические и правовые системы: современное видение : материалы XVI Междунар. студен. науч.-практ. конф. (Омск, 20–21 апр. 2017 г.) / Сиб. ин-т бизнеса и информ. технологий; Сиб. регион. школа бизнеса (колледж); Сев.-Казахстан. гос. ун-т им. М. Казыбаева ; [редкол.: М. Г. Родионов и др.]. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2017.

ISBN 978-5-8149-2446-9

Представлены взгляды российских и зарубежных студентов на проблемы и перспективы социально-экономического развития Российской Федерации и стран ближнего зарубежья, политические и правовые модели современного общества и прочие актуальные вопросы.

Конференция проходила в рамках III Международного студенческого форума «Бизнес. Наука. Творчество».

Издание адресовано широкому кругу читателей – ученым, специалистам широкого профиля, представителям хозяйствующих субъектов, студентам образовательных организаций, а также всем, кого интересуют проблемы и вопросы социально-экономического развития Российской Федерации и сопредельных государств.

УДК 338+34
ББК 65.050+67

ISBN 978-5-8149-2446-9

© АНОО ВО «СИБИТ», 2017

1 электронный оптический диск

Оригинал-макет издания выполнен в Microsoft Office Word 2007/2010 с использованием возможностей Adobe Acrobat Reader.

Минимальные системные требования:

- процессор Intel Pentium 1,3 ГГц и выше;
- оперативная память 256 Мб и более;
- свободное место на жестком диске 260 Мб и более;
- операционная система Microsoft Windows XP/Vista/7/10;
- разрешение экрана 1024×768 и выше;
- акустическая система не требуется;
- дополнительные программные средства Adobe Acrobat Reader 5.0 и выше.

Издается в авторской редакции
Компьютерная верстка *Ю. П. Шелехиной*

Подписано к использованию 18.04.17.
Объем 6,15 Мб.

Издательство ОмГТУ.
644050, г. Омск, пр. Мира, 11; т. 23-02-12
Эл. почта: info@omgtu.ru

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А.Л. Абдрахманова, Е.С. Макаренко, А.К. Шихова (Омск). Бюджетирование как один из методов финансового управления.....	13
А.Е. Григоренко (Омск). Особенности составления отчета о финансовых результатах в российской и зарубежной практике	16
К.С. Бабич (Омск). Экономическая история России	19
Е.А. Барц (Омск). Информационные маркетинговые стратегии в интернете	22
И.В. Гордиенко, Е.А. Чернаков (Омск). Инфраструктурные облигации: проблемы развития в российских реалиях	25
А.Ю. Кривун (Омск). Оптимизация бизнес-процессов посредством их моделирования как инструмент повышения эффективности деятельности организации.....	27
К.А. Майдурова (Омск). Применение тимбилдинга для повышения эффективности команды	30
А.Е. Марченко (Омск). Развитие франчайзинга в современных условиях	32
Ю.Ю. Маслиенко (Омск). Командообразование как процесс управления персоналом	35
Ю.Ю. Маслиенко (Омск). Метод экономической добавленной стоимости в оценке стоимости бизнеса.....	38
В.А. Морозова (Владивосток). Особенности современного этапа развития экономики Китая.....	40
А.И. Финк (Омск). Некоторые аспекты создания и функционирования СРО	43
М.В. Харитонова (Омск). Направления развития малого и среднего бизнеса.....	46

В.С. Черепанов (Омск). Эффективная оплата труда48

Стендовые доклады

И.Ю. Андреев (Омск). Проблемы молодых компаний, при открытии своего бизнеса.....51

И.Ю. Андреев (Омск). Нетрадиционные механизмы коммерческого кредитования и их совершенствование54

А.В. Васин (Омск). Концепция 4P в маркетинге57

Г.К. Гончаренко (Омск). Вопросы достижимости оптимальных решений в банковском менеджменте59

Д.В. Ермолина (Омск). Анализ преимуществ патентной системы налогообложения для индивидуальных предпринимателей62

Ж.Х. Жусупова (Омск). Сущность интегрированной бухгалтерской отчетности и принципы ее составления65

С.О. Иманбаева (Омск). Особенности мотивации и стимулирования персонала государственной службы68

Г.А. Ушакова (Омск). Компетентность служащего в государственном управлении71

О.Н. Иванцова (Омск). Маркетинговая стратегия в социальной сети INSTAGRAM74

М.А. Кирюшина (Омск). Особенности составления бухгалтерского баланса по российским и международным стандартам76

В.В. Леваш (Омск). Бухгалтерская отчетность как информационный продукт для проведения анализа финансового состояния организации.....79

Ю.Ю. Маслиенко (Омск). Зависимость финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия от баланса активов и пассивов.....82

Ю.Ю. Маслиенко (Омск). Анализ преимуществ нахождения индивидуальных предпринимателей на общей системе налогообложения85

В.Г. Назаров (Омск). Осмысление актуальности применения технологий регионального маркетинга.....	88
М.А. Плотникова (Омск). Сущность и классификация обязательств как элемента бухгалтерской финансовой отчетности.....	90
А.Р. Раджабов (Омск). Маркетинговый подход к формированию имиджа территории	94
М.А. Ратникова, Н.В. Рудко (Омск). Опыт зарубежных стран для совершенствования налоговой системы Российской Федерации.....	96
П.А. Рыбин (Омск). Характеристика сравнительного подхода к оценке недвижимости	100
Ю.И. Сучилина (Омск). Особенности финансового управления малым предприятием.....	104
М.А. Толстых, Т.Н. Аданкина (Омск). Трансакционное лидерство	108
Т.В. Шумакова (Омск). Проблемы формирования бухгалтерской отчетности коммерческих организаций.....	111
В.С. Черепанов (Омск). К вопросу о методах стимулирования персонала.....	114

Секция 2

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

А.С. Баклаев, Д.А. Пугачев (Омск). Институт солидарной ответственности как института реорганизации юр. Лиц.....	118
П.В. Будкова (Омск). Понятие и виды гражданских правоотношений ..	120
М.К. Водолага (Омск). Гражданское законодательство и его применение	121
В.Г. Киселёв (Омск). Купля, продажа и аренда недвижимости	123
И.Г. Анфилофьев (Омск). Представительство в гражданском праве	125

Н.В.Ведерникова, А.А.Шунк (Омск). Личные неимущественные права авторов произведений науки, литературы и искусства	128
Л.А.Воронина (Омск). Ценные бумаги, как объекты гражданских прав.....	131
Е.И. Ковалева (Омск). Объекты гражданского права	133
П.М. Багун (Омск). Сущность гражданского права	137
М.С. Дитер (Омск). 3d-печать в аспекте права интеллектуальной собственности	139
А.С. Иволгина (Омск). Общие положения о наследовании в Российской Федерации	142
В.Г. Киселев (Омск). Купля, продажа и аренда недвижимости	146
К.В. Кобус (Омск). Концепция баланса интересов работника, работодателя и государства в трудовом праве России	148
М.Л. Кузнецов (Омск). Особенности наследования земельных участков находящихся в различных формах собственности.....	151
В.В. Лавров (Омск). К вопросу о противодействии финансированию экстремистской деятельности	154
И.А. Копылова (Омск). Криминализация массового распространения экстремистских материалов.....	157
Д.А. Куприянова (Омск). Понятие и признаки юридического лица	160
Б.К. Мусапирова (Омск). Граждане как субъекты гражданского права	163
К.А. Нерсесян, Л.Г. Шаврина (Омск). Гражданско-правовые основы деятельности спортивных агентов.....	166
О.С. Простынюк (Омск). Представительство в судах	168
С.Х. Рахметов (Омск). Гражданско-правовые сделки.....	171
О.В. Строкина, Т.А. Маркова (Омск). Нематериальные блага и их защита.....	172

В.В. Шевченко (Омск). Аборт: детоубийство или право женщины?	176
М.А. Левченко (Омск). Сроки осуществления и защита гражданских прав	178
М.Д. Отмахов (Омск). Система «сдержек и противовесов (checks and balances)» по конституции США: ее главный смысл	180
Р.Н. Панченко (Омск). Проблемы правового регулирования принятия наследства в Российской Федерации	183
В.С. Петренко (Омск). Проблемы принудительной ликвидации юридического лица по законодательству Российской Федерации	187
И.Н. Руденко (Омск). Проблемы уголовного законодательства в сфере киберпреступлений	189
К.И. Степанюгина (Омск). Органы и ткани человека как объект права собственности и права на физическую неприкосновенность	192
К.И. Степанюгина, Т.А. Маркова (Омск). Суррогатное материнство	197
Т.А. Сыдыков (Омск). Понятие и виды договора купли продажи	202

Стендовые доклады

К.Г. Бибикова (Омск). Право потребителя на безопасность товара (работы, услуги)	205
К.Г. Бибикова (Омск). Особенности судебной процедуры лишения родительских прав	208
М.М. Давлеткулов (Омск). Интернет-сайт как объект авторских прав	211
М.В. Заклёпная (Омск). Правовые аспекты очередности при наследовании по закону	215
Д.В. Зенкин (Ростов-на-Дону). Дискриминация в сфере труда	218
К.В. Кобус (Омск). Роль верховного суда США в развитии конституции США	222

Секция 3
ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СОВРЕ-
МЕННОЙ РОССИИ

С.Р. Гаджигаета (Омск). Особенности кадровой политики в органах местного самоуправления	226
А.В. Жигадло (Омск). Проблемы адаптации новых сотрудников в современных организациях.....	228
А.В. Жигадло (Омск). Искусство общения на переговорах как фактор обеспечения успеха	231
А.А. Орлова (Омск). Управление инвестициями в условиях кризиса	234
Ю.В. Наумова (Омск). Проблемы экономического развития России в современных условиях	237
И.А. Ровкин (Омск). Инфляция: реалии и вымыслы.....	240
О.О. Черныш (Омск). Участие общественных организаций в обеспечении безопасности дорожного движения	243
М.А. Толстых (Омск). Приоритетные направления организации инновационной деятельности в России и Японии.....	246
Ю.А. Хлянова (Омск). Современные проблемы государственной финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства.....	249

Стеновые доклады

И.Ю. Андреев (Омск). Развитие инновационного сектора России.....	252
Л.В. Вотина (Омск). Организация кадрового обеспечения в администрации г. Урай	254
Д.В. Ермолина (Омск). Теоретические и практические аспекты демографической ситуации в российской федерации	258
С.О. Иманбаева (Омск). Особенности ведения переговоров с представителями Китая	263

К.С. Софиенко, Д.А. Шпакова (Омск). Государственно-частное партнерство в России266

Секция 4

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

А.Ю. Бережинский (Омск). Call-центр – первая линия взаимодействия с провайдером270

А.С. Михайлов (Омск). Компьютерное пиратство и развитие бизнеса273

А.В. Корнеев (Омск). Анализ рынка услуг студий звукозаписи г. Омска276

Н.А. Пешков (Омск). Особенности электронного документооборота280

С.А.Понамарева (Омск). Применение методов аналитической геометрии для решения задачи оптимального распределения заказа282

Н.А. Службин (Омск). Экономика IT-отрасли286

Р.И. Креницын (Омск). Автоматизация процессов управления – путь к эффективности работы предприятием292

Р.Р. Хабибуллин (Омск). Электронное учебное пособие как эффективное средство обучения будущих специалистов295

К.В. Хинева (Омск). Математический метод прогнозирования в экономике298

К.И. Чепель (Омск). Значение использования информационных технологий при мониторинге рынка частными предпринимателями302

Стендовые доклады

А.Ю. Адамова (Омск). Инфографика в дизайне презентации305

Л.В. Данилкович (Омск). Использование современных информационных технологий в работе налоговых органов307

Секция 5
ГУМАНИТАРНЫЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО
СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

П.М. Багун (Омск). Безопасность в бытовой среде.....	311
Ю.Е. Болотина (Омск). Иностранные вкрапления в русских рекламных текстах	313
С.О. Иманбаева (Омск). Характерные особенности публичных выступлений.....	315
А.А. Карпанова (Омск). Философия многогранности любви.....	320
А. Климанова (Омск). Использование иностранных слов в русских рекламных текстах	323
К.В. Кобус (Омск). Способы расшифровки сокращенных слов и терминов в английском языке	326
Е.А. Колодина (Омск). Неизвестные страницы топонимики г. Омска ...	333
Е.А. Колодина (Омск). Современный молодежный сленг: за и против.....	336
М.А. Левченко (Омск). Чем вредны косметические продукты?	339
И.А. Прокопьев (Омск). Проблема не подготовленности человека к экстремальным ситуациям в условиях дикой природы	342
М.А. Ратникова (Омск). Правила подготовки публичного выступления на английском языке	345
И.А. Ровкин (Омск). Роль рекламы в развитии бизнеса	348
Н.В. Рудко, В.И. Филинова (Омск). Политкорректность и английский язык.....	351
О.В. Строкина (Омск). Влияние качественного и профессионального образования на социальную мобильность молодежи.....	354
Л.Г. Шаврина (Омск). Высшая школа в современном мире: социальное влияние на современную молодежь.....	357

П.П. Павлов (Омск). Физическое воспитание как инструмент развития социальной сферы.....361

Д.Б. Грохотов (Омск). Физическое воспитание как инструмент социализации подрастающего поколения364

Стендовые доклады

В.С. Зеленцов (Павлодар, Республика Казахстан). Проблема смысловых ориентаций студентов-медиков366

Секция 6

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ: АВТОРСКОЕ ВИДЕНИЕ

В.И. Букей (Омск). Карьера глазами студентов по специальности ГМУ371

А.А. Демина (Омск). Современный культурологический вандализм: вопросы и ответы.....373

Стендовые доклады

А.А. Гусева, М.Н. Саяпина (Омск). Глобальное изменение климата как угроза для национальной безопасности.....377

И.С. Кудина, А.Ю. Панченко (Омск). Слияния и поглощения. Российский опыт.....380

А.В.Строкина (Омск). Сложно ли быть креативщиком?383

Секция 1

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А.Л. Абдрахманова, Е.С. Макаренко, А.К. Шихова

Научный руководитель: Н.Ю. Симонова, канд. экон. наук

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск, РФ)

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

Планирование денежных потоков и эффективное управление ими – это, в какой-то степени, искусство и наука, а также важный элемент системы финансового управления, который дается не каждому и является частью успешного ведения бизнеса.

Финансовое управление – это система методов, способов и приемов, используемые предприятием в целях повышения доходности и минимизации рисков неплатёжеспособности. Или же финансовое управление – это совокупность форм и методов целенаправленного воздействия субъектов управления на формирование и правильное использование финансовых ресурсов [3, с. 128]. Оба определения говорят о том, что умение разработать оптимальную стратегию, правильно и как можно быстро оценить решение, грамотно и с максимальной отдачей использовать многообразные финансовые инструменты – залог устойчивой экономико-инвестиционной системы предприятия.

Главной целью финансового управления является поддержание благосостояния предприятия с помощью постоянного повышения его рыночной стоимости, привлекающей внешних инвесторов и банков. Что касается получения прибыли, то она не относится к главным целям финансового управления, так как этого бывает недостаточно. Предприятие может получать большую прибыль, при этом рискуя на сделках, но полученная прибыль не всегда может гарантировать стабильность предприятия и его дальнейшие перспективы. Иначе говоря, предприятие может получать большую прибыль, но при этом находится на грани банкротства.

Финансовое управление, как уже ранее было сказано, это система методов, и одним из её методов является бюджетирование. Происхождение бюджетирования связывают с возникновением камеральной бухгалтерии, которая имела цель схематично и легко определить ход производства и его результаты, основываясь на заранее составленной смете и бюджете. Смета – это расчёт предстоящих доходов и расходов на осуществление

какой-либо деятельности. Бюджет – это финансовый план, который составляется обычно на срок до одного года, отражающий доходы и расходы денежных средств деятельности предприятия. Для организации важна эффективная экономическая деятельность, которая возможно тогда, когда правильно и четко поставлены стоимостные затраты и результаты. Составление бюджетов является неотъемлемой составляющей финансового управления. Данный бюджетный метод управления – это один из эффективных способов управления предприятием [1, с. 64].

Бюджетирование, в свою очередь – это процесс финансового планирования, учета, а также контроля доходов и расходов, получаемых от деятельности организации на всех уровнях управления, позволяющий анализировать плановые и фактические показатели. Сущностью бюджетирования является установление ответственности за каждую статью доходов и расходов [3, с. 97].

Объектом бюджетирования является хозяйственная деятельность организации, её финансовые ресурсы. Субъектом же могут являться финансовый директор предприятия или бухгалтерия.

Важной и главной целью бюджетирования является создание условий для производства эффективной экономической деятельности предприятия с помощью конкретизации, анализа главных показателей деятельности предприятия, а также контроля использования финансовых ресурсов [2, с. 32].

Бюджетирование помогает решать такие управленческие задачи, как:

- планирование операций для достижения целей предприятия;
- оценку выполнения составленного плана;
- отслеживание отклонений фактических результатов как деятельности предприятия в целом, так и его структурных подразделений от поставленных целей (выявление и анализ данных отклонений и пути их решения);
- контроль расходования материальных, финансовых ресурсов предприятия;
- согласование интересов работников.

В современных условиях, если бюджетирование не согласовано с динамикой развития бизнеса, то ни о какой эффективной работе не может быть и речи. Составление и согласование бюджета является наиболее трудоемкой частью всего процесса финансового управления. Бюджетирование – часть системы управления и находится в постоянном взаимодействии с ней, которое происходит в рамках предварительно разработанного

плана внедрения процесса бюджетирования в систему управления предприятием.

После создания бюджетов конкретных подразделений компании уже на их основе формируется бюджет всей фирмы. Пока еще есть проблемы у отечественных бизнесменов, связанные с показателями эффективности бюджетирования предприятий, что объясняется короткими сроками планирования, дающими отклонения на 20–30 %. Такие отклонения способны вызвать крушение всех намеченных планов по производству, выплатам налогов, продажам и другим важным статьям. В итоге будет нарушена стратегическая линия развития предприятия в целом.

Рассмотрим подробнее проблемы, которые касаются бюджетирования. Итак, к первым проблемам относятся системные проблемы. Многие современные системы бюджетирования являются ненадежными, с ними нелегко работать и осуществлять их взаимодействие с другими системами.

Последствия системных проблем можно охарактеризовать в целом как «неуправляемость». И руководители, и исполнители перестают верить в то, что система способна выдавать правильные решения. Результаты вычислений подвергаются сомнению, что приводит к неоправданным затратам времени на их проверку и перепроверку.

Следующей проблемой является отсутствие целостности данных. Конечные пользователи часто жалуются на неточность используемой в процессе бюджетирования информации. Были случаи, когда полученные системой данные не соответствовали отправленным пользователями значениям, а числа были частично искажены или вообще не имели смысла.

В подобных случаях основная проблема заключается в том, что большинство руководителей не располагали сведениями о корректности или некорректности данных – они просто полагались на то, что все в порядке. В подобной ситуации трудно представить себе степень искажения результатов.

Еще одна проблема – это несогласованность бюджета со стратегией компании. Для того чтобы согласовать бюджет компании с ее стратегией, при составлении финансового плана организации, необходимо учитывать основные положения ее стратегического плана.

Стратегия компании должна быть обязательно доведена менеджеров каждого звена. Непосредственным участникам процесса бюджетирования по мере составления финансового плана необходимо иметь доступ к соответствующей информации, позволяющей им оценить, насколько их действия способствуют выполнению общей стратегии организации.

Решить подобные проблемы, мешающие стратегическому развитию предприятия, может тщательная организация делового процесса и применение оптимальной методики бюджетирования. Для тщательной организации необходимо четко прописать регламент бизнес-процесса, где ясно описаны обязанности и права всех подразделений и участников. Должны быть определены конкретные сроки по предоставлению информации и по получателям итоговых и промежуточных документов.

Библиографический список

1. Григорьев А.В., Улина С.Л., Кузьмина И.Г. Бюджетирование в коммерческой организации: учебное пособие //Сибирский федеральный университет. 2012. С. 136.
2. Коваленко Л. П. Роль бюджетирования в управленческом процессе //Лаборатория книги. 2011. С. 103
3. Учитель Ю.Г., Терновой А.И., Терновой К.И. Разработка управленческих решений: учебник // Юнити-Дана. 2012. С. 323.

А.Е. Григоренко

Научный руководитель: Т.Б. Кувалдина, д-р. экон. наук

Омский государственный университет путей сообщения (г. Омск, РФ)

ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ В РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

Отчет о финансовых результатах является одной из основных форм бухгалтерской (финансовой) отчетности, из содержания которой можно узнать, как изменилась структура собственного капитала предприятия под влиянием трансформации доходов и расходов. В нем содержатся показатели, которые необходимы для анализа прибыли и убытка, финансовых результатов деятельности, а также для планирования и прогнозирования деятельности экономического субъекта.

Все изменения в формате отчета о финансовых результатах, происходящие в последнее время, связаны с переходом российского учета на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Как следствие, структура отчета о финансовых результатах, применяемая в России, в значительной степени приближена к требованиям международных учетных стандартов, но вместе с тем, есть и некоторые различия в порядке его составления. В связи с этим следует рассмотреть формирование отчета о

финансовых результатах в соответствии с МСФО и сравнить с российской формой отчета.

Рассмотрение данной темы весьма актуально и находит свое отражение в трудах таких ученых, как Т.Б. Кувалдина [1], А.Х. Курманова [2], Н.П. Мощенко [3], Е.М. Сорокина [4] и др.

А.Х. Курманова дает следующее определение отчету о финансовых результатах «...это один из основных компонентов бухгалтерской (финансовой) отчетности компании. Он обеспечивает пользователей информацией о финансовых результатах деятельности организации, показывает изменение капитала под влиянием расходов и доходов, а также выступает обязательной составной частью годовой и промежуточной отчетности во всех учетных системах» [2, с. 124].

Е.М. Сорокина при составлении отчета о финансовых результатах выделяет несколько ключевых показателей. К ним относятся доходы и расходы, промежуточные результаты по видам деятельности, конечный финансовый результат в виде чистой прибыли (убытка) за отчетный период, подлежащий включению в состав собственного капитала экономического субъекта [3, с. 98].

В условиях современной рыночной экономики немаловажной частью гармонизации бухгалтерского учета является стремление все сильнее сопоставлять достижения одних стран с практикой составления финансовой отчетности других на базе МСФО. С помощью зарубежного опыта ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности возникает возможность исследовать тенденции развития учета в мировом сообществе, что способствует совершенствованию системы национального учета. Из большого перечня правил и принципов ведения бухгалтерского учета, его регламентации в разных странах необходимо выбрать то лучшее, что можно применить в национальных условиях.

Экономист Н.П. Мощенко заключает, что «...одно из важных место в законодательстве развитых стран отводится формированию состава и содержания отчета о финансовых результатах. При этом в законах четко приводится весь необходимый перечень статей отчета о прибыли и убытках, которые являются обязательными для малых, средних, больших и транснациональных компаний. Но в то же время, компании вправе самостоятельно применять дополнительные показатели, которые будут необходимы и интересны для пользователей отчета о прибылях и убытках» [3, с. 129].

Необходимо отметить, что значения показателей в отчете о финансовых результатах, составленном в соответствии с МСФО и РСБУ отличаются друг от друга. Значения выручки в отчете различаются в силу того, что в МСФО делаются следующие корректировки:

- изменяется момент признания выручки;

- учитываются скидки, рассрочки платежа, возвраты;
- поступления классифицируются на выручку и прочий доход;
- большинство корректировок статей баланса (например, обесценение) влияют на прибыль и убыток текущего периода;
- доначисляются расходы.

В отчете о финансовых результатах, составленном по российским правилам бухгалтерского учета (РСБУ), размер прочих доходов и расходов различается в силу формального отнесения ряда доходов и расходов к прочим.

Согласно РСБУ, в состав отчета о финансовых результатах вносятся такие показатели как коммерческие и управленческие расходы, в то время как МСФО не раскрывают данные показатели в отчетности и, следовательно, не вносят их в себестоимость продукции. Однако отчет о финансовых результатах, составленный в соответствии с МСФО включает такой показатель, как операционные расходы. Также имеются различия в названиях некоторых статей отчета о финансовых результатах. Так, например, МСФО объединяет такой показатель, как расходы по налогу, в то время как РСБУ включает такие показатели, как текущий налог на прибыль, отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства. Но в тоже время, некоторые названия статей совпадают. В первую очередь, это касается выручки, прибыли от продаж, а также прибыли до налогообложения.

В то же время требования к составу обязательных для раскрытия в отчете о финансовых результатах показателей различны. Однако и МСФО, и РСБУ предполагают внесение в состав показателей отчета дополнительных показателей, если они окажутся более понятными и полезными для осмысления пользователями отчетности.

Также присутствуют значительные расхождения в порядке формирования отчетной информации о финансовых результатах. Примером может послужить раскрытие сведений по операциям с финансовыми инструментами. Данный вопрос практически не рассматривается в российском законодательстве, что приводит к различиям между МСФО и российскими стандартами при составлении отчетности.

В соответствии с российскими стандартами доходы и расходы, полученные и понесенные по разным операциям, отражаются развернуто: операции с ценными бумагами, материалами, основными средствами, курсовые и суммовые разницы, налоги, подлежащие уплате, штрафы и пени к уплате или к получению и т.д. Согласно МСФО, выручка и расходы по неосновной деятельности должны показываться свернуто.

На основании сравнений, производимых в части составления отчета о финансовых результатах в соответствии с РСБУ и МСФО, необходимо отметить, что отечественная форма отчетности во многом соответствует

международной, но в тоже время остаются значительные различия в порядке определения и составления отчетной информации о финансовых результатах. Однако рекомендации МСФО по составлению отчетности в определенной мере применяются в отчете о финансовых результатах в соответствии с РСБУ.

Таким образом, для того, чтобы обеспечить достоверность и надежность представленной в отчете информации, необходимо осуществлять дальнейшее сближение российской практики составления отчетности с международной, а именно следует разрабатывать нормативные акты, которые смогли бы устранить имеющиеся пробелы в законодательстве и позволили бы повысить качество и полезность отчетной информации.

Библиографический список

1. Кувалдина Т.Б. Порядок отражения доходов и расходов в бухгалтерской отчетности согласно МСФО // Аудиторские ведомости. 2008. № 8. С. 64-71.

2. Курманова, А.Х. Принципы формирования отчета о финансовых результатах в отечественной и зарубежной практике // Реформирование отчетности. 2014. № 11. С. 43-53.

3. Мощенко, Н.П. Международные стандарты учета и финансовой отчетности. М.: Финансы и статистика, 2007. С. 273.

4. Сорокина, Е.М. Бухгалтерская и финансовая отчетность организаций. М.: Финансы и статистика, 2008. С. 191.

К.С. Бабич

Научный руководитель: А.М. Самарин

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ РОССИИ

Сегодня у любого ответственного гражданина России возникают вопросы: Что же приобрела современная Россия в результате многочисленных реформ? Насколько современная Россия эффективнее по сравнению с Россией времён Советского Союза? Какое будущее у новой России?

Чтобы ответить на эти вопросы, я провела сравнительный анализ важнейших показателей развития России в течение двух периодов её истории — как федеративной республики (РСФСР) в составе Советского Союза во время восстановления после Великой Отечественной Войны с

1945 по 1960 год и становлении независимой Российской Федерации (РФ) после распада Советского Союза с 1995 по 2010 год. Для исследования был взят 1995, а не 1991 год, чтобы дать небольшую фору новой России, ведь результаты окончания Второй мировой войны и холодной войн были разными. В 1945 году деструктивные силы отсутствовали, Советский Союз расширил свои границы и влияние в мире, что способствовало скорейшему началу экономического роста. После падения Союза начали действовать инерционные силы, которые продолжались вплоть до 1998 года. С другой стороны, было бы несправедливо давать слишком большую фору РФ перед РСФСР, так как у правительства были шансы переломить ситуацию и задействовать преимущества рыночной экономики ещё в середине прошлого десятилетия.

В современной России производство потребительских товаров снизилось до неприлично низкого уровня — 1,35% (против 8,50% в 1960 году), товары лёгкой промышленности импортируются в больших объёмах.

Мы не будем сравнивать объёмы выпуска продукции военной техники. СССР было милитаризованным государством, которое не только ставило задачей догнать и перегнать США, но и постоянно готовилось к новой мировой войне.

Что же касается производства гражданской техники (самолёты и авиаоборудование, суда, автобусы, грузовики, автомобили, тракторы и прочая сельхозтехника, холодильники и прочая бытовая техника), темпы роста здесь были ниже, чем темпы роста промышленности в целом. При этом рост по отдельным единицам продукции в разные периоды был разным. К примеру, количество произведённых сельскохозяйственных тракторов падает с 1995 года, а с 2006 по 2008 гг. в РФ произошло практически удвоение выпуска тракторов — с 6500 до 12500. При этом растёт использование некоторой другой сельхозтехники, и урожайность повышается.

Одновременно растёт потребление другой продукции, например, легковых автомобилей. Если сравнивать уровень автомобилизации РСФСР и РФ, необходимо учесть, что в РСФСР транспортный вопрос решался в первую очередь за счёт государственного и общественного транспорта. В 1940-1950-е годы легковых автомобилей практически не было в свободной продаже. Поэтому для корректного сравнения анализ уровня автомобилизации России периода 1945-1960 гг. сделан с учётом государственного легкового и общественного транспорта, а в период 1995-2010 гг. с учётом лишь частных легковых автомобилей.

По результатам нашего исследования, уровень автомобилизации с 1945 по 1960 год вырос в 2,4 раза, тогда как с 1995 по 2010 год почти в 2,8 раз. Средний прирост в 1945-1950 гг. составил 6,15% в год, а в 1951-1960

гг. — 5,35%. Против 7,49% и 6,13% в периоды 1995-2000 гг. и 2001-2010 гг. соответственно.

Современной Россией упущен один из важнейших факторов развития — рост численности населения. Демографический кризис уже возымел очень серьёзные последствия и имеет экономическое выражение, которое можно определить как неполучение 95,8% прироста ВВП. Россия остро нуждается в демографическом буме, который неминуемо повлечёт бы за собой дополнительный рост экономики всей страны.

С 1991 г. до середины 2000-х наблюдалось драматическое сокращение населения. Однако процесс удалось остановить, и с 2003-2004 наблюдается снижение смертности. Чуть раньше — в 1999 году — вновь запустился процесс роста рождаемости. Положительные тенденции демонстрирует и миграция. Есть все основания полагать, что в ближайшие годы численность России вновь начнёт стабильно расти, а к 2020 г. темпы прироста, вероятно, можно будет назвать бумом.

Анализ показывает, что за период с 1945 по 1960 гг. средний показатель продолжительности жизни в России составил 57,2 года, с 1995 по 2010 гг. — 66,3 года [10]. Динамика прироста продолжительности жизни с 1945 по 1946 год объясняется окончанием войны. Затем следует резкое падение, обусловленное голодом 1946-1947 годов. К концу 1960-х продолжительность жизни за счёт стремительного развития страны достигла в среднем 63-67,5 лет. К концу 2010-х данный показатель составил 66,7-68 лет.

Таким образом, характеризуя качество жизни (без учёта уровня комфорта и доступности современных высоких технологий) по её продолжительности, можно сделать следующий вывод. Жизнь в современной Российской Федерации в 1995-2010 гг. лучше жизни в Советской России 1945-1960 гг. в среднем на 15,9%.

Нынешняя Россия находится в границах, которые были у нее в 17 веке. Она как бы отодвинута в северную и северо-восточную часть Евразии. Резко выросла ее изоляция от Европы, с которой у СССР были тесные экономические и политические связи. Теперь Россия отделена от Европы двойным поясом — бывших республик СССР и бывших союзных государств Восточной Европы, стремящихся интегрироваться в западноевропейское экономическое и политическое пространство. Сузился выход России к западным незамерзающим морским портам. Она оказалась в стороне от главных мировых коммуникаций. Наиболее открытым для нее является доступ к АТР, который в XXI в., согласно современным прогнозам, будет самой динамичной — с точки зрения экономического роста — частью мира.

Однако районы России, которые примыкают к АТР, являются наименее развитыми. Быстрое социально-экономическое и промышленное развитие

Восточной Сибири и Дальнего Востока крайне затруднительно из-за их отдаленности и низкой плотности населения и требует огромных капиталовложений. Валовой внутренний продукт России в 1997 г. составил 6% от ВВП США.

Сама Россия стремится включиться в мировые экономические связи. Попытка интегрироваться в европейское, а через него в мировое экономическое сообщество пока не состоялась и в ближайшее время вряд ли состоится. Это объясняется как слабым участием СССР в международном разделении труда, когда он выступал преимущественно в роли поставщика энергоносителей, так и нынешним состоянием России, которая “в обозримом будущем останется непредсказуемой страной”.

Стать “предсказуемой” страной Россия может, лишь сосредоточив свои усилия на решении внутренних проблем. Укрепление правового государства, успешное осуществление экономической реформы, углубление экономической и политической интеграции с бывшими республиками СССР, разработка концепции национальных интересов и национальной безопасности с четко обозначенными внешнеполитическими ориентирами должны обеспечить ей преодоления социально-экономического и политического кризиса и прогресс во всех сферах общественной жизни. Тогда появится шанс на то, что Россия не останется в стороне от мировых интеграционных процессов.

Е.А. Барц

Научный руководитель: О.М. Борисова, канд. экон. наук

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ В ИНТЕРНЕТЕ

Не секрет, что успех бизнеса отраслей экономики зависит от обмена информацией, быстрой передачи, её современности и актуальности. В современных условиях времени, использование интернета для продвижения товаров и услуг является неотъемлемой частью для удержания компании, в случае если её работе и развитию ничего не мешает.

Сайт в интернете как вид инновационной маркетинговой стратегии

На данный момент отсутствие сайта у крупной компании вызывает недоверие, а маленькая компания у которой нет сайта, будет проигнорирована частью потенциальных клиентов. Поэтому одним из популярных методов продвижения брендов является создание сайта в Интернете и его

продвижение, также это даёт возможность общения с потенциальными, новыми, постоянными и лояльными покупателями. [2, с.292].

Преимущества сайта: 1) моментальный отклик на изменения рынка; 2) глобальная аудитория и её знание; 3) рентабельность; 4) обратная связь.

Лендинг-пейдж. Вид сайта, который становится популярным в интернете (англ. landingpage, что означает «посадочная страница») – сайт, состоящий только из одной страницы, которая разбита на следующие блоки: контактная информация, услуги, компании, обратная связь, услуги, компании, её задачей является быстрое представление точной информации о компании и её деятельности. Вид данных сайтов используется для получения наибольшей рекламной эффективности.

Переход на лендинг-пейдж чаще всего происходит из email-рассылок, соц. сетей и рекламных компаний в разных поисковых системах.

Таким образом, можно смело сделать вывод, что для рекламы в интернете можно использовать разные виды сайтов, которые будут являться актуальными и эффективными способом для привлечения клиентов в компанию.

Интернет-торговля при продвижении продукции

На развитие потребительского рынка России повлиял финансовый кризис и инновационные процессы, которые заставили предприятия розничной торговли искать современные стратегии продвижения своей продукции и новые способы борьбы за потребителя. [4, с.228].

Вести гибкую рекламную политику позволяет оперативность Интернет-источника, а именно: в любое время изменить или остановить компанию, и более быстро изменить информацию [1].

С помощью организации продаж через интернет (например, Zara, H&M не ограничились только бутиками, также у них есть Интернет-магазин), с помощью Интернет-сайта своего магазина они создают для себя дополнительный канал сбыта продукции.

Показывая высокие темпы роста, российский рынок интернет-торговли скоротечно развивается, это обусловлено большим количеством пользователей в сети Интернет, такой темп роста происходит благодаря развитию современных технологий.

Однако, мировой финансовый кризис внёс свои коррективы в состояние дел на рынок торговли в Интернете – произошло замедление темпов роста.

Тем не менее положительными факторами является то, что в условиях экономии потребительский спрос растёт в сторону интернет-магазинов, потому что стоимость на товары в них ниже (это связано с тем, что нет необходимости тратить деньги на аренду помещения и платить зарплату работникам зала).

Таким образом, отличия между офлайн-торговлей и онлайн-торговлей заключается в методах работы с клиентами и инструментах их привлечения.

Контекстная и видеореклама в Интернете

Контекстная реклама-это показ рекламного сообщения в поисковых системах в соответствии с запросом пользователей[3,с.84].

Баннеры- графическое изображение, имеющее динамичный или статичный характер[5,с.238].

Следует учитывать, что при размещении баннерной рекламы более эффективным является первый контент, количество нажатий на баннеры от суточного времени. Интернет-видеореклама-реклама, которая размещается на разных сайтах, которые предоставляют просмотр видеороликов. Видеореклама в интернете способствует решению задачи имиджевого воздействия на посетителей сайта.

Сайты, размещающие интернет-видеорекламу делятся на 2 группы: 1) размещающие авторский контент; 2) размещающие пользовательский контент.

Благодаря техническим возможностям, интернет-реклама условно учитывает особенности поведения покупателей, как при выборе понравившегося товара, так и при совершении его покупки. Кроме того, продавать можно один продукт, но к каждому потенциальному покупателю необходимо определить индивидуальный подход.

Таким образом компании, находящиеся на современном этапе развития, должны быть ориентированы на постоянное изменение или совершенствование маркетинговой политики. Интернет является необходимой частью маркетинговой стратегии, которая способствует эффективной деятельности компании и обеспечивает приближение к постоянным клиентам.

Библиографический список

1. Божко Е. Глобальная реклама // МаркетингPro. №6, 2014. 73 с.
2. Гундарин М.В. Книга руководителя отдела PR. СПб.: Питер, 2015. 368 с.
3. Дымшиц М.Н. Потребительская лояльность: Механизмы повторной покупки. М.: Вершина, 2014. 200 с.
4. Карпова С.В. Инновационная маркетинговая политика российских компаний: монография. М.: ООО «Эльф ИПР», 2014. 320 с.
5. Назайкин А.Н. Медиапланирование на 100%. М.: Алпина Бизнес Букс, 2015. 416 с.

И.В. Гордиенко, Е.А. Чернаков

Научный руководитель: О.П. Федоровых, канд. экон. наук, доцент

Омский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при правительстве РФ»

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОБЛИГАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКИХ РЕАЛИЯХ

Инфраструктурные облигации – инструмент уже знакомый российскому рынку ценных бумаг, но изучение особенностей их применения, на наш взгляд, актуально, так как меняется емкость рынка ценных бумаг, развивается институт ГЧП.

Инфраструктурные облигации известны в мировой практике как эффективный инструмент финансирования государственно-частных проектов, позволяющий объединить частный капитал и финансовые ресурсы государства для целей финансирования ГЧП - проектов. В данном случае уместно говорить о «проектном финансировании» и отметить тот факт, что возврат заемных средств осуществляется из генерируемых проектом доходов - исполнение обязательств по инфраструктурным облигациям может обеспечиваться как активами, которые будут создаваться по мере освоения ГЧП-проекта, так и платежами за пользование услугами данного объекта после ввода его в эксплуатацию. В публикациях отмечается, что чаще всего к механизму ГЧП прибегают для финансирования крупных инфраструктурных преобразований, требующих длительного срока для сооружения или модернизации, т. е. инфраструктурные облигации - это долгосрочные и эмитируются они под крупные проекты [4].

Для целей анализа интересно рассмотреть зарубежный опыт: в мировой практике данные виды ценных бумаг приобрели широкое распространение: в США в 2010 году инфраструктурные облигации, обеспеченные конкретным видом доходов было выпущено на сумму более 300 млрд. долларов и их доля составила более 70% в общем объеме муниципальных облигаций. При этом существует достаточное разнообразие подвидов этих облигаций исходя из отрасли и типа структуры, гарантами и инициаторами чаще всего становятся власти штатов, и большая часть инфраструктурных работ реализуется именно на таком виде финансирования. Также весьма востребованными эти виды облигаций являются в Европейской зоне, в Австралии, Чили, Индии, Японии и Китае. В двух последних странах также около 70% инфраструктурных проектов финансируется именно посредством привлечения денег через инфраструктурные облигации [3].

Поскольку в нашей стране финансирование строительства инфраструктурных объектов, их модернизации и расширения является достаточно серьезной проблемой, казалось бы, можно было бы перенять передовой опыт, разработанные и улучшенные модели для внедрения в отечественную практику и изба-

виться от данной проблемы. Отечественный опыт связан с проектом по строительству участка платной автомобильной дороги Москва – Минск в обход г. Одинцово. В 2008 г. Управляющая компания "Лидер" выиграла конкурс на строительство платной трассы под Москвой, после была создана проектная компания "Главная дорога", выпущено 4 серии концессионных облигаций и произведено строительство- проект был реализован, трасса функционирует, инвесторы получили выплаты по облигациям, однако сам инструмент не получил должного распространения и практики по ряду причин:

Одной из главных проблем в функционировании инфраструктурных облигаций является проблема создания института инфраструктурных облигаций в России: нет возможности инвестирования в такие облигации средств пенсионного фонда Российской Федерации, резервов негосударственных пенсионных фондов, паевых инвестиционных фондов - расширить перечень вариантов инвестирования средств можно только, если это будет определено законодательством. Так же стоит отметить то, что на сегодняшний день в Российском законодательстве до сих пор нет точного определения инфраструктурных облигаций, несмотря на попытки упраздненной Федеральной службы по финансовым рынкам России ввести в обращение этот вид ценных бумаг проектом ФЗ «Об особенностях инвестирования в инфраструктуру с использованием инфраструктурных облигаций», поэтому в России в общем плане под ней понимается облигация, выпускаемая специальной проектной организацией для привлечения инвестиций в реализуемый инфраструктурный объект[1].

Отсюда вытекает первая существенная проблема функционирования этого вида бумаг в нашей стране - отсутствие законодательных норм, которые должны быть результатом детальной проработки и уточнения всех деталей реализации возможностей функционирования инфраструктурных облигаций.

Еще одна важная проблема, связанная с необходимостью законодательного регулирования обращения инфраструктурных облигаций, которая является причиной низкой заинтересованности инвесторов этим видом бумаг в России - это механизм государственных гарантий и обеспечения.

Также важным фактором повышения спроса на инфраструктурные облигации является возможность распределения риска: риски, обусловленные государственным регулированием, распределяются государству, микрориски необходимо либо отдать эмитенту, либо разделить полномочия между ним и государством. А вот внешние риски стоит распределить либо пропорционально, либо прибегнуть к инструментам хеджирования и передать третьим лицам.

В целом же, возможно, главной причиной "торможения" становления сегмента долгосрочных инвестиций на основе инфраструктурных облигаций можно назвать незрелость финансового рынка России, неустойчивое положение потенциальных институциональных инвесторов, слабое развитие долгосрочных форм организованных сбережений населения, необходимые в качестве источника долгосрочного инвестиционного роста в России. Поэтому исключение та-

кого рода проблем должно быть первостепенной задачей на пути к "возрождению" идеи инфраструктурных облигаций.

Резюмируя можно отметить, что инфраструктурные облигации - признанный в мировом масштабе инструмент финансирования строительства инфраструктурных объектов, применение которого в России имеет большие перспективы, а главное может стать решением настоящей проблемы нехватки средств на строительство и обновление инфраструктуры многих городов. Однако для повсеместного перехода к обращению данных бумаг необходимо учесть множество факторов глобального масштаба-готовности рынка, так и устранить ряд проблем законодательного характера.

Библиографический список

1. Лашевский П.А. Особенности рынка инфраструктурных облигаций в России/ Наука и общество. – Саратов: ССЭИ. -2013, №6. –с.27-32

2. Новый инструмент: концессионные облигации [Электронный ресурс]: СотниБанков - Банковский информационно-аналитический портал. Режим доступа:<http://www.sotnibankov.ru/research/ekspertnye-mneniya/novyy-instrument-kontsessionnye-obligatsii/> (дата обращения 23.03.17)

3. Облигации для инфраструктуры [Электронный ресурс]: Экспертный журнал – Концессии и инфраструктурные инвестиции.. Режим доступа: <http://www.investinfra.ru/investicii/154-obligatsii-dlya-nfrastruktury.html> (дата обращения 23.03.17)

4. Тарачев В.А. Петрикова Е.М. Облигации проектного финансирования как инновационный инструмент снижения инфраструктурных ограничений экономического роста в стране// Финансы и кредит – 2014. №47.- с.2-15.

5. Цвирко С.Э. Инфраструктурные облигации: возможности применения и риски/Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки.- 2010, №3.-с. 71-76.

А.Ю. Кривун

Научный руководитель: О.В. Шутина, канд. экон. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПОСРЕДСТВОМ ИХ МОДЕЛИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Для эффективного функционирования любой организации основополагающим моментом является четко определенная последовательность

действий. Эти действия направлены на достижение поставленных задач путем выбора наилучшего варианта их исполнения. Иными словами - оптимизация бизнес-процессов.

Согласно национальному стандарту [1], бизнес-процесс представляет собой частично установленный набор видов деятельности предприятия, который может быть выполнен для достижения определенного желаемого конечного результата во исполнение данной цели предприятия или части предприятия.

При этом сеть взаимосвязанных и взаимодействующих бизнес-процессов, управляемых своими владельцами, рассматривается как процессный подход.

При его внедрении к управлению организацией необходимо учитывать следующие ключевые аспекты [3]:

1. Определить и описать:

- бизнес-процессы, которые осуществляются на предприятии - так называемая схема «AS IS» («как есть»). При описании этой схемы происходит первичная оптимизация процессов, определяются противоречия;

- порядок их взаимодействия в общей сети процессов организации;

2. Ответственность владельцев процесса или руководителей за каждый сегмент всей сети бизнес-процессов должна быть четко определена;

3. Необходимо определить показатели эффективности бизнес-процессов и методики их измерения;

4. Разработать и утвердить документацию (регламенты), которые формализуют работу системы;

5. В случае обнаружения несоответствий либо отклонений необходимо оперативное вмешательство в управление ресурсами и регламентами.

Таким образом, последовательно проводится оптимизация до схемы «TO BE» («как должно быть»).

Каждый процесс имеет определенную цель, для его выполнения требуется конкретная последовательность ключевых действий, а его результат спрогнозирован. Кроме того, цели и численность бизнес-процессов, протекающих в организациях, значительно отличаются, находясь в непосредственной зависимости от множества факторов (штат организации, личные качества сотрудников, вид деятельности, сфера бизнеса). Для того чтобы оптимизация бизнес-процессов оказалась эффективной, все эти факторы необходимо учитывать.

Однако есть универсальный набор из пяти основных элементов, которые обязательно присутствуют при формировании моделей. Они представлены на схеме 1.

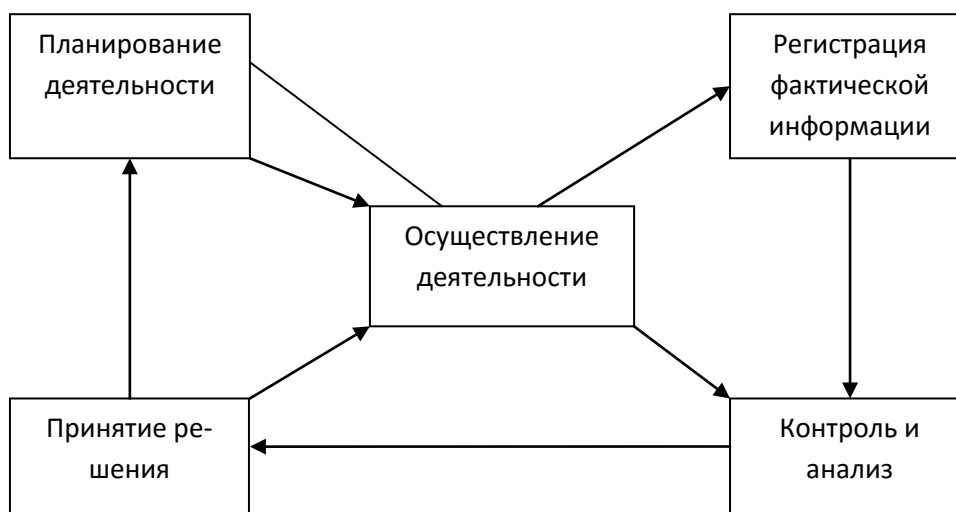


Рис. 1. Универсальные элементы для формирования модели бизнес-процессов

Первым элементом любого бизнес-процесса является планирование деятельности. При этом планированию может быть подвержена как сама деятельность, так и показатели эффективности процесса.

Осуществление деятельности является вторым элементом схемы. Она непосредственно связана со всеми остальными элементами (аналитические данные, фактические показатели, решения руководства и пр.)

При реализации какого-либо процесса возникает необходимость регистрировать фактическую информацию. Это третий элемент - функции учета.

Контролировать и анализировать плановые показатели – задача четвертого элемента системы.

Самым сложным элементом системы является пятая группа функций – принятие управленческих решений в рамках процесса, поскольку сочетает в себе как элементы стратегического управления, так и элементы оперативного управления. На выходе процесса вносятся изменения в регламенты работы, в систему планирования деятельности.

Без какого-либо из указанных элементов, система не способна функционировать эффективно.

Однако эффект от оптимизации бизнес-процессов организации, положительно скажется на результатах деятельности, в частности:

- Расширятся границы контроля различных аспектов деятельности;
- Увеличится скорость принятия решений на различных уровнях;
- Повысится качество и скорость выполнения поставленных задач;
- Будут распределены зоны ответственности каждого сотрудника;
- Нормализуется психологический климат в коллективе.

Библиографический список

1. ГОСТ Р ИСО 9004-2010 Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества.
2. ГОСТ Р ИСО 19439 – 2008 Интеграция предприятия. Основа моделирования предприятия.
3. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. М.: Манн, Иванов, Фербер, 2013. С. 357.
4. Репин В.В., Елиферов В.Г. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление. М.: Манн, Иванов, Фербер, 2013. С. 544.

К.А. Майдурова

Научный руководитель: А.М. Самарин

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ПРИМЕНЕНИЕ ТИМБИЛДИНГА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМАНДЫ

Командообразование (teambuilding) – термин, применимый к широкому диапазону действий, общей целью которых является повышение эффективности команды. Идея о целенаправленном использовании методов командной работы пришла в менеджмент из мира спорта в 60–70-е годы XX века. В наше время данное направление бурно развивается и все чаще используется в практике управления персоналом. Тимбилдинг направлен на создание групп равноправных специалистов различной специализации, сообща несущих ответственность за результаты своей деятельности и на равной основе осуществляющих разделение труда в команде.

Командообразование – сложный процесс, состоящий из нескольких компонентов. К ним относятся:

1. Формирование и развитие навыков командной работы (teamskills), которые являются основой системы внедрения командного менеджмента. Сюда можно отнести следующие навыки:

2. Формирование командного духа (в англоязычной литературе – teamspirit), то есть совокупности психологических феноменов, характеризующих неформальные отношения сотрудников к коллегам и организации.

3. Формирование команды (teambuilding – создание команды) – механические действия, по подбору, оптимизации структуры команды и функционально-ролевого распределения:

Целенаправленная работа по командообразованию быстро приносит свои плоды: повышается эффективность работы ваших сотрудников, кон-

фликты и напряжённость в коллективе сходят на нет, создаётся позитивная, творческая атмосфера. А это значит, что ваш бизнес растёт, развивается и процветает.

Ярким примером хорошего командообразования в России является Сбербанк.

Сбербанк – крупнейший российский универсальный коммерческий банк. Предоставляет широкий спектр банковских услуг. Доля Сбербанка в общем объёме активов российского банковского сектора составляла на 1 января 2016 года 28,7%. На рынке частных вкладов – 46%. Кредитный портфель соответствовал 38,7% всех выданных кредитов населению.

Для Сбербанка командообразование оказывает, на мой взгляд, основополагающую роль, ведь без хорошей команды в организации невозможно развиваться.

Процитируем высказывание Максима Чернина, генерального директора компании «Сбербанк Страхование»: «Команда – это группа людей, которые объединены едиными ценностями, единым взглядом на развитие бизнеса, при этом они имеют разные точки зрения, но взаимодополняют друг друга; и каждый член команды должен быть сильнее других в чем-то, чтобы вносить в ценность команды, ценность организации свой вклад. Я всегда подбираю людей, которые в чем-то сильнее меня, иначе какой смысл принимать их на работу, если я могу все сделать за них». Сложно не согласиться с этим определением, тем более что его дал руководитель бизнеса, который неоднократно производил построение команд в своих компаниях.

В Сбербанке выстроены ориентиры для помощи принятия верных решений для сотрудников:

«Мы – команда. Мы с готовностью помогаем друг другу, работая на общий результат. Мы помогаем расти и развиваться нашим коллегам. Мы открыты, уважаем коллег и доверяем друг другу.»

Также существует и определенные ценности и мотиваторы для сотрудников банка, которые напоминают работникам, что для них Сбербанк:

Банк, который ценит своих сотрудников, заботится о них. Банк, который дает возможность сотрудникам развиваться лично и профессионально, работать в котором стремятся лучшие профессионалы. Банк, в котором сотрудники чувствуют себя активными участниками всех процессов, а не «винтиками в большой машине». Банк, который обеспечивает своим сотрудникам достойный материальный достаток и положение в обществе. Банк, в котором интересно работать. Банк, работой в котором можно гордиться, который уважают, сотрудники которого уверены в своем будущем.

Мне кажется, именно такая огромная работа, проведенная с сотрудниками многочисленных филиалов, привела банк к большому успеху и

хорошей прибыли, что, конечно же, не оставляет без внимания всех клиентов.

А.Е. Марченко

*Научный руководитель: ст. преподаватель А.Г. Усольцева
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»,
Омский филиал (Омск, РФ)*

РАЗВИТИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Современный подъем малого предпринимательства требует решения многих проблем, которые существенно снижают его экономическую эффективность. В частности, необходимость возрастания реализации продукции, произведенной одной фирмой на широком, региональном рынке; проблема взаимодействия предприятий малого и крупного бизнеса; снижение эффективности и сокращение срока работы предприятий малого бизнеса и многие другие.

Для решения перечисленных проблем требуются новые экономические механизмы. Одним из таких механизмов, позволяющим повысить действенность предпринимательства, является франчайзинг. Он позволяет объединить достоинства малого и крупного предпринимательства. Малые предприятия, получая совокупность методо-инструментов для достижения желаемого результата и поддержку на основе франчайзинга, становятся более конкурентоспособными.

Франчайзинг является наиболее благоприятной моделью развития для предприятий малого бизнеса, в том числе и для производителей средств наружной рекламы, где большое значение имеют нормы производственных и управленческих бизнес-процессов, а также контроль качества продукции и стандартов обслуживания клиентов.

На темпы развития франчайзинга в России влияет экономическая ситуация в стране. Внедрение франчайзинга в бизнес российских компаний сталкивается с целым комплексом проблем. Во-первых, экономические проблемы франчайзинга: отсутствие стабильности в экономике - постоянный передел рынков и собственности; отсутствие у большей части предпринимателей стартового капитала, необходимого для включения во франчайзинговые системы; сложность получения кредита и несоответствие доходности франчайзи, регулярных платежей и ставки банковского кредита; отсутствие должной системы экономического стимулирования развития франчайзинга со стороны государства.

Во-вторых, это организационно-правовые проблемы, такие как: отсутствие необходимой законодательной базы; проблемы учета финансо-

вых потоков (бухгалтерский учет); проблемы налогообложения; слабая система защиты интеллектуальной собственности; нерешенность отдельных вопросов антимонопольного регулирования.

В-третьих, социально – психологические проблемы франчайзинга, а именно: отсутствие собственного опыта и боязнь провала; слабая подготовка предпринимателей в области современных экономических инструментов, в частности – франчайзинга; отсутствие должного уважения к интеллектуальной собственности; боязнь потерять самостоятельность и собственное «лицо» предпринимателя и менеджера.

И, конечно, образование как механизм разрешения социально - психологических проблем, которое включает такие аспекты, как слабая подготовка представителей малого бизнеса в сфере франчайзинга; отсутствие возможности получить консультации по проблемам франчайзинга; отсутствие в учебных программах вузов самостоятельных блоков и учебных предметов по франчайзингу.

С внедрением франчайзинга предпринимательство в целом и в особенности малый бизнес получают мощный импульс развития, что послужит фундаментом для создания, так называемого среднего класса – основы стабильности и процветания общества.

Несмотря на очевидные преимущества, развитие франчайзинга в России находится на начальной стадии. Абсолютное большинство франчайзинговых компаний, как российских, так и зарубежных работают только в крупных городах – Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге.

Приведем примеры самых популярных франшиз-сегментов для России на 2016 год: сфера авто, сфера здоровья, сфера детей (детские центры, дошкольные учреждения), сфера питания, сфера одежды, сфера услуг (юриспруденция, центры бизнес-помощи), сфера Интернет-торговли. Появление своих интернет-франшиз свидетельствует о прохождении первой стадии заполнения бизнес-проектами пространства рунета. А так же к самым популярным франшиз-сегментам относятся сфера производства, сфера косметики, сфера мебели.

На данный момент в Омске происходит активное расширение франшизного сотрудничества, и многие омские предприниматели охотно заключают договора с более именитыми и раскрученными марками, открывая все новые и новые заведения и предприятия. Примером тому служит открытие многочисленных фастфудов, таких как «Блинофф», «KFC», «Вилка-ложка», «Суши wok», «McDonalds». Также известно, что местный предприниматель приобрел франшизу известной Новосибирской марки «Traveler'sCoffee», у которой сеть кофеен в самом Новосибирске и в ряде других городов России. Так же Виктор Скуратов готов продавать франшизу. Основатель и владелец омской компании SkuratovCoffee объявил, что ищет партнеров-франчайзи. Предложение действительно для городов с

населением от 100 тысяч до 1 миллиона жителей. По расчетам компании, кофейня в небольшом городе окупится в срок от года до 2,5 лет. Пока условия франшизы не предусматривают паушального взноса, а в течение первого полугодия не нужно уплачивать роялти.

Предметом данного исследования являлась совокупность организационно-экономических отношений и механизмов в системе франчайзинга. Что касается территориального аспекта – сегодня лишь несколько российских регионов используют франчайзинг достаточно широко. Прежде всего, это крупнейшие экономические центры – Москва и Санкт-Петербург. Также в ближайшее время число компаний активно использующих франчайзинг в регионах России увеличиться в разы. Наиболее привлекательными городами являются: Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Самара, Тольятти, Екатеринбург, Новосибирск, Владивосток, Иркутск, Краснодарский край. Это связано с тем, что идет тенденция бурного развития регионов, которые инвестиционно более привлекательны и в которых существует множество свободных ниш на рынке в выше указанных сферах бизнеса.

По статистике из всех вновь образованных предприятий 85 % прекращают свою деятельность в течение первых пяти лет (только за 2013 год число ИП в России сократилось на 73 750), а из фирм, созданных в рамках франчайзинга – только 14 %. Поэтому в России, где недостаточно развиты условия для открытия малого бизнеса, с каждым годом возрастает интерес к франчайзингу. Причем в последнее время появляются люди, желающие не только приобрести франшизу, но и развивать свой бизнес по модели франчайзинга.

Проанализировав деятельность франчайзинга в нашей стране можно выделить ряд сложностей, которые препятствуют его развитию:

- несовершенство российского законодательства в этой области;
- низкая государственная поддержка;
- отсутствие заинтересованности банков в работе с системами франчайзинга;
- низкая популяризация франчайзинга в нашей стране.

Имеет место проблема скудной информированности предпринимателей обо всех достоинствах и недостатках готового бизнеса, а также осведомленности о том, как можно стать его составной частью. Это не позволяет потенциальному франчайзи сформировать окончательное решение о приобретении франшизы.

В заключение необходимо отметить, что существует целый ряд причин, тормозящих развитие франчайзинга в нашей стране, но, несмотря на все выявленные проблемы, он остается самым надежным вариантом организации бизнеса в рыночной системе.

Ю.Ю. Маслиенко

Научный руководитель: А.М. Самарин

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ КАК ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Актуальность данной темы исследования заключается в том, что на сегодняшний день в рамках конкурентных преимуществ любой организации важную основу составляют не сырьевые или производственные, а человеческие ресурсы. То есть становится неважно, чем занимается организация, какой товар она производит или какие услуги она оказывает, а действительно имеют большое значение люди, которые работают в данной организации, их высокая квалификация, система ценностных ориентации, знания, навыки, умения и стремление к реализации поставленных целей, трудовая мораль.

Однако следует учесть, что сотрудники сами по себе не смогут создать систему управления, которая будет отличаться единством целей и действий, общностью корпоративных ценностей и интересов. Поэтому, в данной статье предлагается рассмотреть принципы объединения сотрудников, когда целесообразно применять данные принципы и какие ошибки допускают руководители при командообразовании свои подчиненных, а так же как их исправить.

Основные принципы командообразования являются следующие:

1. Постановка целей. Особенность данного принципа состоит в том, что в организации должна быть коллективная цель. Конечно, возможны и индивидуальные цели, но они вместе должны способствовать достижению общей. Постановка четких задач позволяет сосредоточить коллектив на поиске эффективных способов реализации общей цели, с концентрацией на положительный результат. Также это оказывает благоприятное влияние на микроклимат команды в целом [2, с. 100].

2. Коллективное выполнение заданий. В реализации этого принципа заключается основа командообразования, поскольку необходима работа всех отдельных частей в тесном взаимодействии. Совместная работа настраивает на определенный лад, с формированием доверия, лучшим пониманием друг друга, осознавая индивидуальные особенности. Также коллективная работа улучшает энергетический потенциал, с более эффективными действиями со стороны каждого члена команды.

3. Принятие ответственности. Данный принцип является важным условием для того, чтобы каждый человек в ходе командной работы относился к своим функциям со всей ответственностью, осознавая, что его уси-

лия предопределяют не только личные результаты, но также общий успех команды.

4. Определение формы стимулирования. Важно при реализации данного принципа учитывать особенности сферы деятельности команды. В частности, если команда ведет деятельность в производственном направлении, то лучше основной формой стимулирования выбирать предоставление материально-денежной компенсации, которая сочетается с моральной удовлетворенностью и общественным признанием. В случае с интеллектуальной деятельностью, оптимальное стимулирование будет заключаться в стимулах престижа, карьеры, самоутверждения и пр., а материальной позиции отводится второстепенная роль.

5. Повышение квалификации. Этот принцип так же является важным, так как в любом командообразовании главная задача состоит в профессиональном росте. При этом не имеет роли сфера деятельности команды. Важно действовать так, чтобы повышались личные и общие показатели. Важно позаботиться, чтобы у команды была возможность ощущать собственный рост, с оценкой достигнутого прогресса. Удобно будет прибегать для этого к разным испытаниям и тестам.

6. Уровень креативности. В ряде случаев принцип креативности применяется как вспомогательный. Если деятельность команды преимущественно ведется в сфере интеллектуального труда, с основной мотивацией в виде карьерных либо престижных факторов, креативности будет отводиться более весомая роль, поскольку зависят общие успехи сотрудников от творческих способностей, предложения новых идей, смелых решений и прочее.

7. Продуктивное функционирование. В реализации данного принципа следует учесть основополагающее правило – от длительности существования команды непосредственно зависят её успешность, эффективность и результативность, профессионализм и сработанность элементов[2, с. 101].

Есть несколько условий применения командообразования, рассмотрим их более подробно. Во-первых, применение командообразования лучше в период активного роста организации. Расширение штата в несколько раз в достаточно сжатые сроки может сопровождаться напряженными отношениями прежних и новых сотрудников. Командообразование, в данном случае, позволит лучше узнать друг друга и сформировать доброжелательные отношения.

Во-вторых, при стагнации или упадке организации. На данном этапе работники не видят перспективы своей деятельности, трудятся без должной инициативы и ответственности, могут искать альтернативные места трудоустройства. Руководителям в таком случае предстоит работать над повышением корпоративного и боевого духа – важно донести сотрудникам, что всё в их руках.

В-третьих, если организация имеет какие-либо локальные проблемы. Командообразование, в данном случае, позволит сплотить коллектив, справляясь с актуальными проблемами.

Что касается ошибок руководителей, то первой является ошибка, когда они не используют командообразование в деятельности своей организации. Следует еще раз вспомнить об актуализации данной темы.

Следующей наиболее распространенной ошибкой руководителей является участие в мероприятии на общих основаниях. Это не всегда способствует укреплению авторитета руководителя. Часто участники предпочитают отдать победу руководителю, чтобы избежать с ним конфликтов. Поэтому оптимально, когда руководитель выступает, например, в качестве судьи, который помогает раздавать призы. Так все будут видеть его объективность и равные симпатии к своим сотрудникам[3, с. 92].

Второй нюанс – мероприятие должно быть организовано таким образом, чтобы к концу все занимались единой задачей. При выборе площадки и тематики для мероприятия проконсультируйтесь с сотрудниками. В том числе можно использовать опрос, чтобы все видели свою ответственность и причастность к решению.

Таким образом, командообразование как потребность возникает в тех сферах, где необходимо эффективное групповое участие. Основную роль в объединении работников в команду единомышленников должен играть непосредственный руководитель коллектива. Командный дух в коллективе достигается при выполнении ряда условий. Главное из них - отождествление членами команды личных и групповых целей и интересов, и чувство взаимной ответственности за действия каждого. Командообразование является одним из звеньев системы мотивации, адаптации, управления персоналом, которая должна существовать в каждой организации в современных условиях.

Библиографический список

1. Картушина Е.Н. Командообразование как потребность в современном процессе управления персоналом: Социально-экономические явления и процессы № 5 (051) / 2015. С. 99-102.

2. Лапшин В.Ю., Лапшина И.М. Приоритетные направления формирования социально-ориентированной модели рынка труда в России // Социальноэкономические явления и процессы. Тамбов, 2014. № 4. С. 90-97.

Ю.Ю. Маслиенко

Научный руководитель: С.Н. Марков, канд. экон. наук

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

В сфере корпоративных финансов экономическая добавленная стоимость выступает в качестве показателя оценки внутрифирменной эффективности и служит мерой оценки стоимости бизнеса, которая создается организацией в единичный период времени (месяц, квартал или год). Экономическая добавленная стоимость представляет собой финансовый показатель. Чаще всего экономисты называют его экономической прибылью или экономической рентой.

В современной финансовой среде экономическая добавленная стоимость является показателем оценки стоимости бизнеса для собственников. Экономическая добавленная стоимость представляется как показатель полученной прибыли организации после выплаты всех налогов и платы за весь инвестированный в организации капитал.

Экономическая добавленная стоимость (англ. EVA – Economic Value Added) показывает превышение чистой операционной прибыли после уплаты налогов и затратами на использование капитала. Формула расчета EVA представлена ниже:

$$EVA = NOPAT - WACC * CE,$$

где NOPAT (англ. Net Operating Profit Adjusted Taxes) – прибыль от операционной деятельности после уплаты налогов, но до процентных платежей (NOPAT = EBIT (операционная прибыль) – Taxes (налоговые платежи));

WACC (англ. Weight Average Cost Of Capital) – средневзвешенная стоимость капитала, и представляет собой стоимость собственного и заемного капитала, то есть норма прибыли, которую хочет получить собственник на вложенные деньги;

CE (англ. Capital Employed, Invested Capital, Capital Sum) – инвестиционный капитал, является суммой совокупных активов (Total Assets) из расчета на начало года за вычетом беспроцентных текущих обязательств (кредиторской задолженности поставщикам, бюджету, полученных авансов, прочей кредиторской задолженности). В балансе инвестиционный капитал представляет собой сумму строк «Капитал и резервы» и «Долгосрочные обязательства».

Для расчета средневзвешенной стоимости капитала (WACC) воспользуемся следующей формулой:

$$WACC = Re \frac{E}{V} + Rd(1 - t) \frac{D}{V}$$

где Re , Rd – ожидаемая доходность собственного капитала и заемного соответственно;

E/V , D/V – доля собственного и заемного капитала в капитале организации;

t – процентная ставка налога на прибыль.

Экономическая добавленная стоимость показывает эффективность использования организацией своего капитала, то есть отражает превышение рентабельности организации над средневзвешенной стоимостью капитала. Чем выше значение экономической добавленной стоимости, тем выше эффективность использования капитала. Эффективность определяется за счет превышения рентабельности и стоимости капитала, а именно заемного и собственного. Большие значения экономической добавленной прибыли свидетельствуют о высокой норме добавочной прибыли на капитал.

Разберем пример расчета метода экономической добавленной стоимости для организации. Так как все показатели строятся по международной отчетности, то они не совсем точно совпадают с отечественными аналогами. В результате в упрощенном варианте получится следующая формула:

$EVA = \text{Чистая прибыль} - WACC * (\text{Капитал и резервы} + \text{Долгосрочные обязательства})$

В таблице 1 показан расчет EVA. Чистая прибыль организации берется из строки баланса 2400 и является итоговым результатом деятельности (NOPLAT).

Сумма «капитал и резервов» и «долгосрочных обязательств» формируют инвестиционный капитал организации (CE).

Для расчета WACC можно сравнить показатели ROE (рентабельность капитала, уровень прибыльности) для аналогичных организаций данной отрасли. В данном примере была взята рентабельность управления капиталом организации (как собственным, так и заемным) в размере 10 % годовых.

Таблица 1

Расчет экономической добавленной стоимости организации

№	Наименование показателя	расчет	2013	2014	2015	2016	2017
1	WACC	-	10%	10%	10%	10%	10%
2	Чистая прибыль	строка 2400	224789	256987	280005	307804	400204
3	Капитал и резервы	раздел III	625458	658974	689245	800520	845240
4	Долгосрочные обязательства	раздел IV	485268	529148	548624	602892	789045
5	EVA	2-1*(3+4)	1137164	1381748	1562181	1674628	2367755

Таким образом, положительное значение EVA характеризует эффективное использование капитала. Данная тенденция обусловлена увеличением капитала и чистой прибыли в 2017 году по сравнению с 2013 годом.

Если бы организация в ходе исследования получила значение EVA равное нулю, то это бы характеризовало определенное достижение, так как инвесторы-владельцы организации фактически получили норму возврата, компенсирующую риск. Однако отрицательное значение EVA характеризует неэффективное использование капитала.

Подводя итог, можно выделить роль, которую играет метод экономической добавленной стоимости в оценке стоимости бизнеса:

1. EVA выступает как инструмент, который дает возможность измерить действительную прибыльность организации, а кроме того распоряжаться им с позиции собственников;

2. EVA выступает как инструмент, который демонстрирует руководителям организации, каким образом они смогут повлиять на прибыльность;

3. EVA отображает альтернативный подход к концепции прибыльности (переход от расчета рентабельности инвестированного капитала (ROI), измеряемой в процентном выражении, к расчету экономической добавленной стоимости (EVA), измеряемой в денежном выражении);

4. EVA выступает как инструмент мотивации менеджеров организации;

5. EVA увеличивает рентабельность организации в основном путем улучшения использования капитала.

Таким образом, следует отметить, что использование показателя экономической добавленной стоимости в оценке стоимости бизнеса будет способствовать повышению качества оценки деятельности российских организаций.

В.А. Морозова

Научный руководитель: Е.С. Юрченко

Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток, РФ)

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КИТАЯ

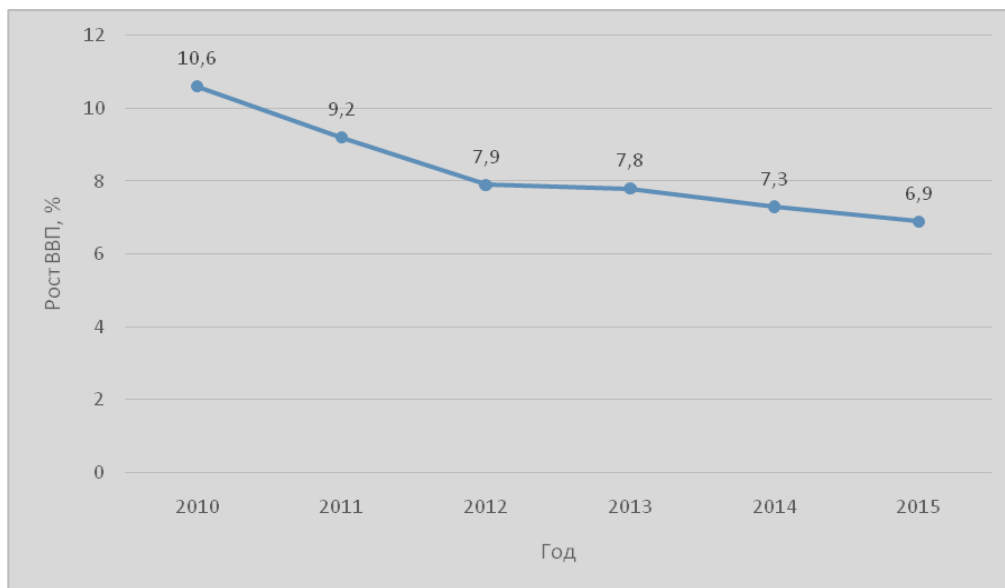
На протяжении многих лет стремительный рост экономики Китая считался аксиомой, а лидеры страны – безупречными правителями. Но сейчас мнения изменились. Многие утверждают, что экономика КНР начала «спотыкаться». Китай рисуется своеобразным центром нового мирового финансового кризиса.

Вся аргументация СМИ по данному вопросу сводится к нескольким реальным фактам:

- темпы роста экономики КНР снизились;
- в 2015 году упал объем внешней торговли Китая;
- происходит девальвация юаня по отношению к доллару.

Свидетельствуют ли эти факты о вступлении экономики Китая в период кризиса?

Снижение темпов роста экономики Китая действительно имеет место, однако назвать это «кризисом» не представляется возможным: большинство стран может только мечтать о подобных показателях.



По росту ВВП Китай значительно опережает крупнейшие мировые экономики: в 2015 г. ВВП США вырос на 2.6%, в странах Евросоюза – на 2.2%, в Японии – на 1.2% [4].

В 2015 году на 8% (с 4,3 до 3,96 трлн. долл.) сократился торговый оборот Китая, однако и это не свидетельствует о нарастании каких-либо проблем в экономике КНР. Китайская внешняя торговля лишь отражает общую тенденцию в мировой торговле, которая в 2015 г. показала снижение на 12,8%. Это стало следствием резкого падения цен на мировых рынках аграрной продукции, энергоресурсов, металла и других видов сырья. В 2015 г. было зафиксировано сокращение внешней торговли практически во всех крупных экономиках мира. В то время, как китайский экспорт снизился всего на 2,8% (с 2,34 до 2,28 трлн. долл.), в США показатель сократился на 7,1%, ФРГ – на 11,1%, Япония – на 9,5%, Россия – на 31.6%. Что не менее важно, в связи с более резким по сравнению с экспортом падением импорта (на 14,1% – с 1,96 до 1,68 трлн. долл.) увеличилось положительное сальдо внешнеторгового баланса Китая, что дает Китаю возможности для решения важнейших социально-экономических задач [4].

По объему ВВП, который составил в текущих ценах 68,6 трлн. юаней или 11 трлн. долларов, Китай занимает второе место в мире после США, а по ВВП, рассчитанному по паритету покупательной способности, – первое [4].

Снижение темпов роста ВВП КНР стало следствием структурных реформ, предполагающих переход от модели экономического развития, ориентированной на расширение экспорта, укрепление государственных предприятий и инвестирование государственных средств в инфраструктурные проекты, к модели, полагающейся на расширение внутреннего спроса, сферы услуг и развитие частного сектора [2].

Что касается девальвации китайской валюты по отношению к доллару, с 2105 года юань, по отношению к доллару, снизился всего на 5% (с 1,61 до 1,53 доллара за 10 юаней), зато валюты других стран – на 10, 20, 30 и более процентов (например, бразильский риал – на 40%, российский рубль – на 30%). В декабре 2015 г. власти КНР предприняли новый шаг в политике формирования валютного курса, отказавшись от привязки юаня к доллару и заменив его корзиной из 13 валют стран, с которыми Китай поддерживает наиболее широкое торгово-экономическое сотрудничество [4].

При этом юань уверенно превращается в одну из ведущих мировых валют. По данным компании SWIFT [3], к декабрю 2016 г. юань поднялся с 13-го на 6-е место в рейтинге международных валют после доллара США, евро, фунта стерлингов, японской иены и канадского доллара, а его доля выросла с 0,63 % в общем объеме мировых банковских платежей до 1,68 %.

Кроме того, включение с 1 октября 2016 года юаня в состав корзины валют, на основе которой рассчитывается стоимость специальных прав заимствования (SDR) – внутренней валюты МВФ, стало своеобразным признанием стабильности и надежности китайской денежной единицы. Юань занял третье место в этой корзине после доллара США (42%) и евро (31%) с удельным весом 10,92%, опередив британский фунт стерлингов (8,09%) и японскую иену (8,33%). «Включение юаня повысит привлекательность СДР благодаря тому, что корзина валют станет более диверсифицированной и более репрезентативной в отношении ведущих мировых валют» [1].

Снижение скорости роста китайской экономики – следствие глубоких социальных, демографических и культурных изменений, которые говорят о вступлении КНР в новый этап развития. И эти изменения гораздо важнее, чем процентные пункты роста ВВП, ведь даже сами руководители Китая не воспринимают слишком серьезно китайскую статистику в части оценки ВВП.

Библиографический список

1. Пресс-релиз № 15/540 // Международный валютный фонд URL: <https://www.imf.org/external/russian/np/sec/pr/2015/pr15540r.pdf> (дата обращения 25.03.2017).
2. Холодков В.С. Виноват ли Китай в экономических бедах России? URL: <https://riss.ru/analytics/31658/> (дата обращения 25.03.2017).
3. Followtheinternationalisation of China's currency URL: <https://www.swift.com/our-solutions/compliance-and-shared-services/business-intelligence/renminbi/rmb-tracker> (дата обращения 25.03.2017).
4. World Bank Open Data URL: <http://data.worldbank.org/> (дата обращения 25.03.2017).

А.И. Финк

Научный руководитель: Усольцева А.Г.

Московский финансово-промышленный университет «Синергия» (Омский филиал) (Омск, РФ)

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СРО

Экономическая ситуация в России во многом определяется формулой «экономика переходного периода», оправдывающей недочеты и ошибки. Сейчас в стране начался третий этап развития экономики, суть которого состоит в начале перехода от сырьевой ориентации к инновационной, высокотехнологической.

Важнейшей задачей современной экономики является обеспечение развития предпринимательства и системы рыночных взаимосвязей в секторе экономики. Экономика, в данном понятии служит как самостоятельный феномен со значительной долей саморегулирования, и субъекты экономической деятельности используют различные возможности подобной регуляции. Часто они сливаются в производственных и управленческих целях, образуя финансово-промышленные группы и холдинги. Объединения юридических лиц (ассоциации и союзы) как некоммерческие организации с правами юридического лица могут координировать деятельность своих участников, выполняя тем самым и регулирующие функции.

В рамках проводимой в стране административной реформы предполагается к регулированию в области экономики "допустить" и частный сектор. В результате некоторые функции планируется передать так называемым саморегулируемым организациям. Суть в том, что дополнительно к государственному регулированию в той или иной сфере деятельности (не

всегда экономической) допускается саморегулирование, осуществляемое саморегулируемыми организациями профессиональных участников этой сферы.

Саморегулируемые организации, как свидетельствует их название, образуются самостоятельно профессионалами в той или иной сфере для решения вопросов их сообщества. Их профессиональные нормы и правила, безусловно, важны и для государственного регулирования, которое на них и основано. Более того, что саморегулируемые организации могут наряду с государственными органами участвовать и в регулировании экономики.

Государство допускало саморегулируемые организации к регулированию экономики постепенно, где СРО разрабатывают собственные правила и стандарты профессиональной деятельности, соблюдение которых строго обязательно для всех лиц и компаний, входящих в данную организацию. СРО самостоятельно контролирует соблюдение этих стандартов своими членами и обеспечивает соответствующую имущественную ответственность своих участников перед потребителями оказываемых ими услуг (выпускаемых товаров) или иными лицами. В результате, государство снимает с себя часть своих функций по анализу, контролю и регулированию рынка, передавая их самим участникам, тем самым снижаются бюджетные расходы. В этом случае также отменяется необходимость выдачи лицензий, что является немаловажным преимуществом СРО.

На сегодняшний день в Омске созданы и функционируют следующие виды СРО: СРО строителей; СРО оценщиков; СРО изыскательное; СРО проектное; СРО в энергетике (СРОЭ); СРО аудиторов; СРО арбитражных управляющих; СРО пожарная безопасность; СРО в сфере рекламы и т.д.

Наибольшей удельный вес в Омске имеют СРО в области строительства, так как сфера строительства развивается с огромной скоростью, постоянно расширяя свои возможности. Рассмотрим некоторые вопросы данной проблемы на примере СРО «Первая гильдия строителей» в Омске.

СРО «Первая гильдия строителей» насчитывает более 2,5 тысяч членов, размер компенсационного фонда составляет 922 157 085,49 рублей. Стратегической целью является стать центром распределения объёмов строительных работ, их финансирования и контроля за качеством и сроками их выполнения. Основными функциями создания «Первой гильдии строителей» являются:

- разрабатывать и устанавливать требования к членству субъектов предпринимательской деятельности в саморегулируемой организации, в том числе требования к вступлению в саморегулируемую организацию;
- применять меры дисциплинарного воздействия в отношении своих членов;

- разрешать споры, возникающих между членами саморегулируемой организации, а также между ними и потребителями произведенных членами саморегулируемой организации работ (товаров, услуг) и иными лицами;
- осуществлять анализа деятельности своих членов на основании информации, предоставляемой ими в саморегулируемую организацию в форме отчётов;
- представлять интересы членов саморегулируемой организации в их отношениях с органами государственной власти и органами местного самоуправления;
- организовывать профессиональное обучение, аттестацию работников членов саморегулируемой организации или сертификацию произведённых членами саморегулируемой организации товаров (работ, услуг);
- обеспечить информационную открытость деятельности своих членов.

Источниками формирования имущества саморегулируемой организации являются:

- регулярные и единовременные поступления от членов саморегулируемой организации (вступительные =10 000руб, членские и целевые взносы);
- добровольные имущественные взносы и пожертвования;
- доходы от оказания услуг по предоставлению информации, раскрытие которой может осуществляться на платной основе;
- доходы от оказания образовательных услуг, связанных с предпринимательской деятельностью, коммерческими или профессиональными интересами членов саморегулируемой организации;
- доходы от продажи информационных материалов, связанных с предпринимательской деятельностью, коммерческими или профессиональными интересами членов саморегулируемой организации;
- доходы, полученные от размещения денежных средств на банковских депозитах;
- другие не запрещённые законом источники.

Все доходы саморегулируемой организации используются ею исключительно для выполнения уставных задач и не распределяются среди ее членов.

Таким образом, СРО – это некоммерческие организации, объединяющие субъекты предпринимательской деятельности, работающие в определенной отрасли производства товаров (работ, услуг), либо объединяющие субъекты профессиональной деятельности определенного вида. Вступление в объединения предполагает прохождение жесткой процедуры аттестации. Немаловажным преимуществом СРО является обяза-

тельное страхование его участниками ответственности перед третьими лицами.

Для предприятий и организаций введение СРО обозначает более прозрачные правила игры на рынке. Кроме того, децентрализация помогает быстрее и эффективнее решать многие вопросы. Немаловажно, что одной из задач организаций является информационная поддержка его участников. Требования по обязательному, периодическому повышению квалификации персонала позитивно сказывается на работе экономических субъектов.

В целом введение института СРО - это оправданный шаг для развития экономики в целом и вывода деятельности отдельных участников рынка в определенных отраслях на качественно новый уровень.

Библиографический список

1. Федеральный закон "О саморегулируемых организациях" от 01.12.2007 № 315-ФЗ;
2. Официальный сайт СРО «Первая Гильдия Строителей» <http://www.1gs-sro.ru/>

М.В. Харитонова

Научный руководитель: А.Г. Усольцева

Московский финансово-промышленный университет «Синергия»,

Омский филиал (Омск, РФ)

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Существенную помощь в поддержке малых предприятий оказывает общероссийская общественная организация «Опора России», которая занимается решением острых актуальных вопросов из самых разных сфер и «Омский региональный фонд поддержки и развития малого и среднего предпринимательства», который, осуществляет выдачу грантов и осуществляет помощь в кредитовании малого и среднего предпринимательства. А так же форумы для молодых предпринимателей ФОРБС, РИТМ, бизнес инкубатор.

В данное время активно протекают процессы формирования инфраструктурных элементов, призванных поддерживать предпринимательство. Роль финансовой инфраструктуры в период нестабильной экономики заметно возрастает. В Омской области действует многоуровневая система финансовой поддержки малого бизнеса, в которую входят государственные, коммерческие и некоммерческие организации. Для государственной

поддержки и развития предпринимательства функционирует Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства. Основными получателями государственной поддержки являются малые предприятия, на долю которых приходится 92,65 % общей суммы государственных средств .

В тоже время, если сравнивать число субъектов, получивших государственную финансовую поддержку с общим числом малых предприятий, то можно отметить, что всего 1,8 % организаций малого бизнеса в Омской области имели доступ к государственному финансированию. Такое положение приводит к тому, что малый бизнес развивается, в основном, за счет внутренних источников финансирования, так как доступ к внешним негосударственным источникам затруднен. Это связано, во-первых, с дороговизной предлагаемых финансовых продуктов (средний уровень процентных ставок в банках достигает 20 %), во-вторых, с отсутствием необходимого обеспечения для получения банковского кредита, в-третьих, со слабой осведомленностью отечественных предпринимателей о существующих финансовых продуктах. Следствием такого положения является недостаточная возможность практического использования имеющихся финансовых продуктов, предлагаемых коммерческими банками, для малого бизнеса.

Деятельность по кредитованию предприятий малого бизнеса в Омской области реализуется в ряде кредитных организаций. В рамках программ этих банков предоставляются кредиты малому бизнесу под 10 %—25 % годовых, что существенно не отличается от процентов для юридических лиц по общим основаниям

Общий оборот в этой сфере предпринимательства сократился на 6,2 млрд рублей или на 8,2%

Согласно данным Омскстата, в 2016 году на территории Омской области число малых организаций (без микропредприятий) по сравнению началом 2015 года сократилось с 2705 до 2330, то есть на 375 или 13,8%.

Общий оборот предприятий за первое полугодие 2015 года составил 69 млрд 385 млн рублей, что на 6,2 млрд или 8,2% меньше, чем за январь-июнь прошлого года. Средняя численность работников списочного состава (без внешних совместителей), занятых в этих организациях, уменьшилась на 5,3 тыс. человек и составила 93 тыс. 380 работников.

В региональном Минэкономике подведены итоги открытого конкурса на предоставление субсидий на возмещение части затрат, связанных с приобретением оборудования для развития и модернизации производства товаров и услуг. По итогам конкурсного отбора финансовая поддержка в размере 64,5 млн. рублей распределена между 24 субъектами предпринимательства.

В числе получателей субсидий — 10 субъектов малого и среднего предпринимательства из Омского, Любинского, Исилькульского, Азов-

ского, Муромцевского и Нижнеомского районов Омской области, 14 субъектов — из города Омска.

За счет средств поддержки компенсируется часть затрат, направленных на производство молочной продукции завода «МилкОм», создание центра шлифовальной обработки АК «Омскагрегат», модернизацию токарных обрабатывающих центров организации «Метеоприбор», развитие производства птицефабрики «Любинская», модернизацию оборудования на предприятиях «Металлинвест» и «ВНИМИ-Сибирь», совершенствование инженерной инфраструктуры и внедрение энергосберегающих технологий на Омском заводе инновационных технологий, предприятию «Муромцевский лен», а также на реализацию других значимых проектов.

По итогам 2015 года Омская область получила высокую оценку по уровню предпринимательской активности и дополнительные преференции по условиям финансирования господдержки малому и среднему бизнесу. За счет федерального бюджета в 2016 году обеспечивается 95% от общего объема средств на развитие предпринимательства (в 2015 году – 93%). Общий объем господдержки малому и среднему бизнесу региона за счет федерального бюджета в 2016 году составит 234,9 млн. рублей.

Библиографический список

1. <http://admomsk.ru/web/guest/progress/enterprise/business>. – Омск.рф – Официальный портал Администрации города Омска.
2. <http://www.fond-omsk.ru/informatsiya-dlya-vas/gosudarstvennaya-podderzhka.html> – Омский региональный фонд поддержки и развития малого предпринимательства.

В.С.Черепанов

*Научный руководитель: Н.Ю. Симонова, канд. экон. наук
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ЭФФЕКТИВНАЯ ОПЛАТА ТРУДА

Главной причиной нестабильности отечественных компаний является неумелое управление персоналом. В настоящее время происходит замена устоявшейся повременной оплаты труда на более современные методы оплаты. Растет недовольство среди трудящихся в связи с несправедливостью расчета заработной платы. Отсюда – текучесть кадров, потеря ценных сотрудников, трата времени на обучение новых.

В данный момент большинство компаний заинтересовано увеличении в производительности труда. В этом как нельзя кстати помогают различные поощрения и бонусы.

Темп роста производительности труда должен опережать скорость роста его оплаты. Это создает возможность расширения производственной деятельности. Несоблюдение данного принципа повлечет за собой колоссальное уменьшение прибыли предприятия [3].

Средний заработок наемного рабочего за определенный период времени характеризуется его индексом, который будет определен отношением средней заработной платы за отчетный период к средней заработной плате в предыдущем периоде. Аналогичным образом рассчитывается индекс производительности труда.

Для оценки качества использования трудовых ресурсов и фонда заработной платы использовался критерий индекса эффективности, расчет которого осуществляется на основе представленной формулы:

$$I_{\varepsilon} = \frac{I_z}{I_r} \quad (1)$$

где I_{ε} – индекс эффективности использования ресурсов/ затрат;

I_z - индекс затрат (фонд заработной платы, численность персонала);

I_r - индекс результативного показателя.

Описание областей эффективности проведено по базисным индексам (рис.1).



Рис. 1. Качество использования ресурсов/ затрат предприятия

Интегральный показатель эффективности использования фонда оплаты труда за отчетные года вырос, что является положительным моментом в деятельности предприятия, но указывает на необходимость дальнейшего повышения рациональности использования средств, направляемых на оплату труда [2].

Основными направлениями повышения эффективности затрат на оплату труда на предприятии могут стать: рост эффективности труда; повышение объема выпуска продукции; совершенствование организации оплаты труда; контроллинг начисления заработной платы, соблюдения штатно-сметной дисциплины и др.

Однако при всех представленных показателях эффективности оценки оплаты труда на предприятии существует и ряд проблем их регулирования и контроля, связанных с отсутствием четкой законодательной базы, в сфере оплаты труда, социальных гарантий, методов разрешения трудовых споров и других аспектов занятости. Именно на решение этих проблем должны быть нацелены действия в сфере законодательного регулирования рынка оплаты труда.

Для любого предприятия, не важно крупное оно или мелкое, крайне важна правильно построенная политика оплаты труда, адаптированная к конкретному предприятию его масштабам и объемам производимых товаров или услуг. От этого будет зависеть львиная доля экономического успеха, без заинтересованного в работе персонала не может быть и речи ни о каком прогрессе.

Библиографический список

1. Организация оплаты труда на предприятии и ее эффективность
URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/04/34017>.
2. Григашкина С. Методика оценки эффективности заработной платы, <http://cyberleninka.ru/article/n/metodika-otsenki-effektivnosti-zarabotnoy-platy>.
3. Анализ эффективности систем оплаты труда на предприятии ООО "СтройБизнес" (г. Екатеринбург) на основе анализа фонда заработной платы. <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=703509>.

Стендовые доклады

И.Ю. Андреев

Научный руководитель: А.М. Самарин

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЫХ КОМПАНИЙ, ПРИ ОТКРЫТИИ СВОЕГО БИЗНЕСА

Сложная ситуация на рынке оказывает давление на работающих предпринимателей и настораживает будущих стартаперов. Стартапы в России активно развиваются как минимум последние десять лет, но во многих рыночных нишах уровень конкуренции все еще крайне низок.

Следует обратить внимание на компании, являющиеся резидентами успешных бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов по России в целом. Ежегодно количество таких организаций и компаний растет, при этом многие наращивают обороты стремительно и очень быстро являются привлекательными клиентами для многих банков и кредитных организаций после прохождения программ инкубирования и акселерационных программ.

Качество проектов, являющихся резидентами определяется фильтрами при входе на данные площадки, к которым относятся: качество заявки/бизнес-плана и соответствие характера деятельности стартапа специализации объекта, опыт сотрудников проекта или наличие денежных средств на оплату аренды и услуг, социальная и Качество проектов, являющихся резидентами определяется фильтрами при входе на данные площадки, к которым относятся: качество заявки/бизнес-плана и соответствие характера деятельности стартапа специализации объекта, опыт сотрудников проекта или наличие денежных средств на оплату аренды и услуг, социальная и финансовая эффективность, наличие рынка, экономическая целесообразности, возможность технической реализации, масштабируемость, инвестиционная привлекательность, конкурентные преимущества, качество предлагаемой маркетинговой стратегии.

Таким образом, на площадки попадают компании с идеями или бизнесами, соответствующими высокому уровню вышеописанных критериев, а также получившие оценки экспертов в разных областях. Далее компании за короткое время проходят мощный образовательный блок с целью совершенствования своего проекта и активно развиваются с точки зрения прибыльности и окупаемости. Также большим преимуществом является экспертная поддержка, которая позволяет компаниям стать еще более конкурентоспособными и охватывать более широкие рынки, формируя свой продукт под разные сегменты целевой аудитории.

При этом, вступая в резиденты бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов, компании - стартапы не решают свои финансовые проблемы. Им предлагается, как правило, путь софинансирования деятельности компании за счет входа в состав учредителей и забора большой доли в уставном капитале. Многие отказываются от подобных условий в поисках капитала на стороне. В этой ситуации специальные предложения банка на взаимовыгодных условиях могли бы стать началом долгосрочного сотрудничества банка и перспективной компании [1].

Однако проблема софинансирования деятельности далеко не единственная для молодых компаний существуют и многие другие, поподробнее рассмотрим самые массовые.

«Значимость бизнеса не поддержана покупателями»

На первом этапе очень важно подтвердить значимость продукта или услуги, доказываемая она первыми платящими клиентами. У большинства проектов отсутствует или очень неясная ценность. Когда значимость продукта не подтверждена, непонятно, готовы ли люди платить за неё. А это главное условие, чтобы стартап условно можно было считать перспективным. Если клиенты не покупают, стоит попробовать переформулировать ценностное предложение, поменять адресата этого сообщения или вообще изменить концепцию проекта.

Перед большинством молодых компаний стоит задача – увеличить поток клиентов. Эту задачу они решают сами, либо обращаются за помощью в агентство. В свою очередь, у сотрудников агентства возникают следующие вопросы: они просят описать своего клиента, какие у него есть проблемы и особенности, почему он покупает или не покупает ваш продукт? Эта информация необходима для маркетологов, чтобы таргетировать рекламу и другие каналы привлечения трафика на нужную аудиторию.

Большая часть компаний не знает ответов на эти вопросы и не может справиться с задачей увеличения трафика и привлечения целевой аудитории. При составлении профиля клиента мало только социально-демографического описания. Необходимо выделить поведенческие модели (например, описать ситуацию, которая должна произойти с человеком, чтобы он вбил необходимые ключевые слова в поисковую строку и перешел на ваш сайт по объявлению контекстной рекламы).

Составить портрет клиента – ещё недостаточно, нужно попробовать продать ему продукт вручную и выявить аргументы «за» покупку, которые являются наиболее значимыми для клиента. У каждого потребителя возникают сомнения при принятии решения о покупке, и нужно понять, какое именно преимущество именно вашего продукта или услуги может повлиять на клиента, и при продаже приводить эти доводы. Чтобы это сделать, нужен CustomerDevelopment — не пообщавшись с клиентом,

предприниматель не узнает, с какой мыслью пользователь пришел за покупкой, и что именно больше всего влияет на его решение о покупке [2].

Это лишь небольшая часть проблем, с которыми сталкиваются стартапы на начальном этапе развития, есть ещё очень большой набор проблем. Безусловно, бизнес-инкубаторы и акселераторы помогают справиться стартапам с некоторыми проблемами, но чтобы стать конкурентоспособными на рынке, не только на российском, но и на международном, компании должны сами научиться справляться со всеми своими проблемами и трудностями.

Для того, чтобы стать успешным предприятием на рынке молодые компании могут на ранней стадии развития посчитать свою прибыль от одного клиента и уже потом принимать решение, стоит начинать бизнес в той или иной отрасли или же нет. Рассчитать прибыль с одного клиента можно с помощью теории прославленного бизнесмена Карла Сьюэлла, которая подробно описана в его книге «Клиенты на всю жизнь», известный маркетолог Игорь Манн также очень часто прибегает к данной теории в своей работе. Суть теории заключается в определении ключевых показателей, которые и определяют в дальнейшем прибыль компании. Согласно теории сперва необходимо определить среднее число лет, когда клиент будет покупать продукт, затем определяется сколько в среднем раз в год он будет покупать товар или услугу и в завершении остаётся определить среднюю стоимость заказа, в итоге предприятие может посчитать прибыль, перемножив все эти показатели. Это теория является универсальной и подходит практически для любой отрасли экономики [3].

Таким образом из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что деятельность молодых компаний будет зависеть, в первую очередь от понимания проблем, которые могут возникнуть в процессе создания и на всём их жизненном пути. Но если компании будут заранее знать о трудностях, то им легче будет найти пути для устранения возникающих проблем.

Библиографический список

1. Российская венчурная компания. URL: https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201403_Business_incubators.pdf (дата обращения 15.03.2017)
2. Фонд развития интернет-инициатив. URL: <https://habrahabr.ru/company/friifond/blog/243751/> (дата обращения 15.03.2017)
3. Сьюэлл К., Браун П.: книга Клиенты на всю жизнь /пер. с англ. М. Иванова и М. Фербера. 7-е изд.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер»; М., 2014. С. 14.

И.Ю. Андреев

Научный руководитель: А.М.Самарин

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

НЕТРАДИЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

В современном мире всех развитых странах набирает обороты такой вид деятельности, как франчайзинг. Сформированы международные франчайзинговые организации, которые способствуют выходу на международный рынок.

Сегодня актуальность франчайзинга характерна для всех развитых стран, так как предприниматели ищут наиболее безопасный и выгодный вариант выхода на рынок. Именно такой способ и предлагает франчайзинг для ведения безопасного бизнеса. Многие предприниматели ставят перед собой цель найти такой бизнес, который обеспечит стабильную прибыль. Поэтому бизнесмены чаще всего склоняются к франчайзингу.

Цель: рассмотреть сущность франчайзинга; определить преимущества и недостатки; просмотреть статистику по странам.

Коммерческий кредит - это товарная форма кредита, которая определяет отношения по поводу перераспределения материальных ресурсов и характеризует отношения между двумя экономическими субъектами.

Коммерческий кредит очень распространен в странах с развитой рыночной экономикой.

Его характерной особенностью является то, что он осуществляется предприятиями по их желанию, и не подчиняются банковской системе.

В статье хотелось бы обратить внимание на нетрадиционный механизм коммерческого кредитования, такой, как франчайзинг.

Франчайзинг – это финансово-кредитная операция, связанная с обеспечением прибыльной деятельности малого бизнеса; это лицензия крупной и известной фирмы мелким предпринимателям на продажу продукции или оказанию услуг под его торговой маркой (товарным знаком).

Франчайзинг зародился в США в 50-тые годы 20 века. Первые кто достиг успеха в этой области были братья МакДональды. Их компания «McDonald's» и по сей день является лидером и насчитывает около 14 тысяч предприятий по всему миру.

По сравнению со многими другими компаниями McDonald's Corporation может предложить франчайзи два вида содействия: управление партнеру может передаваться уже в существующий ресторан с помещением и оборудованием; или же предлагается освоить заново целый

регион, а именно образовать сеть ресторанов на новом месте с нуля. Договор на франшизу заключается компанией «McDonald's» сроком на 20 лет.

Преимущества франчайзинга:

- известность и популярность бренда;
 - возможность обучения;
 - информационная поддержка;
 - рекламная поддержка.
- Недостатки франчайзинга:
- стоимость франшизы;
 - жесткий контроль и требования;
 - расторжение договора.

Сейчас франчайзинг набирает популярность практически во всех странах. По данным 2016 года он развивается примерно в 80 странах мира: более 2.5 миллиона франчайзинговых предприятий принадлежит около 30 тысячам франчайзеров. За последние несколько лет США потеряло свое лидерство по числу франчайзеров и ушло на вторую строчку. Первую позицию занимает Китай.

В Российской Федерации в настоящее время функционирует 485 франчайзеров и около 20 тысяч франчайзинговых сетей.

Основными проблемами франчайзинга являются: нормативно-правовые; незнания предпринимателей о такой форме ведения бизнеса; экономические.

В России франчайзинг начал свое существование в 1990 годах. Тогда появились первые франчайзинговые сети. Однако официально первую франшизу продала компания «БаскинРобинс» в 1993 году.

Самыми известными компаниями считаются Пятерочка, Спортмастер, Subway, Ростикс, Sela, Savage.

По оценкам аналитиков объем российского франчайзингового рынка оценивается в 5 млрд. долларов.

«Пятерочка», основным инвестором которой является Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Основана в 2000 году в Санкт-Петербурге. На сегодняшний день стала крупнейшей сетью супермаркетов в России (150 магазинов в Петербурге, Москве, Воронеже и других городах). Стратегия «Пятерочки» — широкая сеть сравнительно небольших магазинов, поэтому компания первой среди ритейлеров открыла программу франчайзинга.

В последние несколько возрос рынок спортивных товаров. В «Спортмастере» представлены товары марок Columbia, HellyHansen, O'Neill, Colmar, Volkl, Tecnica, Kettler. В их планах открывать по 20 новых мага-

зинов в год и занять 70% рынка спорттоваров в России. Магазин под маркой «Спортмастер» стоит не менее 200—300 тысяч долларов. Однако недавно «Спортмастер» запустил демократичный проект «Спортландия» — франшизную сеть, торгующую качественными, но менее раскрученными, и потому более дешевыми марками.

Еще одна популярная франшиза это «Subway», которая нет так давно обогнала «McDonald's» по числу сетей: 45 тысяч в 113 странах мира. Для открытия не нужны кухня и склад достаточно приобретать у поставщиков «Subway» ингредиенты для сэндвичей, а также иметь пекарню для выпечки вкусного и свежего хлеба. Однако в России открыто 625 ресторанов. Они первые кто объединили фаст-фуд и здоровый образ жизни. Лицензия стоит 12 тысяч долларов, а ежемесячные роялти 8%.

Российская Федерация имеет все возможности для развития франчайзинга. Однако необходимо создать определенные условия:

- необходимо разработать закон о франчайзинге и внести соответствующие изменения в нормативные акты;
- необходимо, чтобы правительство поддерживало и поощряло малый бизнес в системе развития франчайзинга;
- необходимо создать центры по информированию и консультированию по франчайзингу.

Франчайзинг набирает обороты на международном рынке. Количество сетей, работающих по франшизе с каждым днем увеличивается. Бизнесмены все больше склоняются к франчайзингу и считают его выгодной формой ведения бизнеса. Однако стоит отметить, что франчайзинг, как и любой бизнес имеет свои недостатки, которые проявляются в тонкости его ведения.

Библиографический список

1. Международный франчайзинг: современные тенденции и мировой опыт [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnyu-franchayzing-sovremennye-tendentsii-i-mirovoy-opyt>. (дата обращения 15.03.2017)

2. Международный франчайзинг и его суть, принципы и особенности [Электронный ресурс]. URL: <http://newbusiness.su/mezhdunarodnyj-franchajzing.html>. (дата обращения 15.03.2017)

Васин А.В.

*Научный руководитель: О.М. Борисова, канд. экон. наук
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

КОНЦЕПЦИЯ 4Р В МАРКЕТИНГЕ

Концепция 4Р широко распространена в маркетинге и считается основополагающей базой и фундаментом для всего построения маркетинга. В нем рассматривают такие понятия или можно сказать «факторы успеха продукта»: товар, цена, распространение и продвижение.

Теория (концепция) 4Р (англ. marketing mix - маркетинг микс) — маркетинговая теория, основанная на четырёх основных «координатах» маркетингового планирования [2, 56].

Одним из родоначальников дисциплины маркетинг и теории 4Р по праву считается Теодор Левитт, написавший в 1960 году в журнале статью под названием «Маркетинговая близорукость». В ней говорилось о положенном начале «маркетингового сумасшествия». Левитт писал о том, что крупные производственные предприятия зачастую слишком сконцентрированы на своем товаре и своем рынке, игнорируя происходящее за его пределами.

Все четыре слова – продукт, цена, распространение и продвижение – в оригинале начинаются на английскую букву р (читается как «пи») – product, price, place, promotion. Отсюда и произошло название – маркетинг-микс 4Р или просто 4 пи маркетинга. Ниже будут рассмотрены и объяснены каждый из четырех пунктов данной концепции.

Первое «пи»: продукт.

Исторически каждый человек размышляет так: хороший товар будет сам себя продавать при любых условиях. Однако с течением времени плохой продукции стало становиться все меньше и меньше, и она стала уходить в прошлое. Товар оставался только хороший, и он конкурировал на равных условиях с другими (в большей или меньшей степени). Помимо этого, у покупателя появилось право вернуть или обменять даже качественный продукт, если он ему совсем не понравился или не удовлетворил его потребности.

Поэтому говоря о первом критерии можно сказать так: действительно ли то что выпускает предприятие, на самом деле нужно покупателю? Ответить на этот вопрос должен первый пункт концепции: первое Р маркетинга – продукт.

Заметим, продукт – это то, что предлагается покупателю (в противном случае, это корректно называть заготовкой или изделием). Если рассмат-

ривать этот пункт со всех сторон, то покупатель обязан смотреть на такие факторы, как функциональность, качество, внешний вид, упаковка, торговая марка, сопровождающие услуги, поддержка (гарантийная и послепродажная – даже когда гарантия истекает) и гарантия [1, с. 87].

Второе «пи»: цена.

Концепцию 4P маркетинга продолжает не менее важная его часть «пи» – цена (англ. price). На самом деле речь идет не столько о цене, но и о всей ценовой политике компании, а также ценообразовании. Варианты установления цены:

1. Дискаунтер (самые низкие цены)
2. Среднерыночные цены
3. Премиум-сегмент (цены – выше рыночных)
4. Дешевле, чем у лидера рынка и др.

Если рассуждать о вариантах ценообразования, то первый вариант считается очень глупым, поскольку нет смысла продавать свою продукцию по заниженным ценам. Это худший вариант из всех возможных. Цены должны быть такими, чтобы компания могла выжить максимальную прибыль.

Конечно, можно много и долго размышлять об удовлетворении потребностей клиента. Но с точки зрения ведения бизнеса у фирмы есть одна глобальная задача – зарабатывать деньги. Маркетинг, как философия, говорит о том, что деньги нужно зарабатывать на удовлетворении потребностей клиента. В современных условиях, компания ставит свои интересы намного выше, чем вкусы и интересы потребителей.

Есть радикальный подход к ценообразованию, который может иметь бешеный успех – раздавать продукт бесплатно. На ум сразу приходит ежедневная бесплатная газета metro, совокупный ежедневный тираж которой составляет без малого восемь миллионов экземпляров, которые бесплатно распространяются в метро 11 стран мира. Продукт – сверхприбыльный.

Третье «пи»: распространение.

Теория 4P на третье место ставит распространение (англ. place, дословный перевод – место). Есть отличное выражение: в нужное время в нужном месте. Распространение может стать определяющим фактором для компании. С помощью именно этого компонента данной теории можно изменить полностью впечатление о продукте. Некоторым компаниям и целым индустриям это удалось.

Например, осетинские пироги с доставкой в офис. Эта отличная бизнес идея великолепно себя зарекомендовала в России. А также продажа

продукции через интернет, ведь человеку гораздо проще заказать продукцию онлайн, поскольку тратится меньше времени и ресурсов.

К распространению также относят систему организации продаж (напрямую потребителям, через дилеров, дистрибьюторов и т.д.). Это также называют каналами распространения.

Четвёртое «пи»: продвижение.

Четвёртое – завершающее место в 4P маркетинга занимает продвижение (англ. promotion). Его задача – сообщить целевой аудитории компании о её замечательном продукте, который продается по привлекательной цене в определенных местах, и побудить клиента купить продукт. В идеальных условиях на третьем этапе данной концепции у покупателя не должно остаться шансов, он обязан будет купить продукт.

Для этого используются все возможные и невозможные средства продвижения – реклама, связи с общественностью, распродажи, дегустации, специальные предложения, реклама в интернете, вирусные ролики и т.д. По итогу мы получаем деньги, а клиент доволен покупкой.

В заключении стоит отметить, что 4P комплекса маркетинга - это факторы, которые обязательно рассматриваются вместе. Если взять и соединить все эти элементы, то мы получим наглядное пособие по ведению бизнеса.

Библиографический список

1. Панкрухин А.П. Маркетинг. М.: Дело, 2015. 289 с.
2. Калужский М.П. Практический маркетинг: учебное пособие. СПб.: Питер, 2012. 176 с.
3. Кожушко О.А., Чуркин И., Агеев А. и др. Интернет-маркетинг и digital-стратегии. Принципы эффективного использования. Новосибирск: РИЦ НГУ, 2015. С. 18-20.

Г.К. Гончаренко

Научный руководитель: Н.В. Пузина, канд. экон. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ВОПРОСЫ ДОСТИЖИМОСТИ ОПТИМАЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ В БАНКОВСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Предыдущий год показал видимое понижение динамики ключевых макроэкономических показателей Российской Федерации. Главной причиной торможения являлось исчерпание модели роста экономики, которая

опиралась на постоянный рост экспортных поступлений и нехваткой условий для формирования новой модели на основе роста предпринимательской активности и производительности труда. Быстрое замедление экономического роста в стране показывает усиление требований к эффективности управления в банковском секторе. В широком смысле под управлением понимается процесс или совокупность процессов целенаправленного действия на объект управления. Система управления любым объектом предугадывает описание объекта управления, целей и ограничений управления, среды деяния объекта, механизма управления (в который входят инструменты, технологии, нормативная база), который гарантирует взаимосвязь характеристик объекта имея цель управления [2]. Субъектом корпоративного управления выступают три группы участников, обладающих правом и возможностями управляющего воздействия: акционеры, совет директоров и исполнительный орган управления - правление. Основные субъекты управления обладают разной силой воздействия на объект управления, кроме того, принятие управленческих решений для каждого из субъектов имеет определенный временной лаг. Полномочия субъектов корпоративного управления определяют внутренними документами банка. Критериями эффективности корпоративного управления выступают две составляющие: социально-экономическая эффективность и операционная. Одним из направлений повышения операционной эффективности является разработка методик поиска оптимальных решений в условиях неопределенности. Методология проведения оптимизационного исследования предусматривает последовательное решение приведенных далее проблем: построение модели (моделей) исследуемого объекта; формализация модели задачи оптимизации с принятием тех или других допущений (упрощений); исследование модели задачи оптимизации с целью выявления лучшего решения или множества не улучшаемых эквивалентных решений. Одно из главных назначений, которые применяются в системе банковского менеджмента моделей – это выявление особенностей состояния (в первую очередь финансового) и поведения каждого посетителя банка (потенциального клиента на стадии обсуждения условий предоставления банковских продуктов и услуг) в отношении потребления тех или иных банковских продуктов и услуг. Классические подходы к принятию решений в типовых ситуациях отличаются именно видом целевой функции. Представление задачи принятия решения на основе матрицы возможных решений обладает универсальным характером, который позволяет учитывать особенности, характерные для так называемых типовых ситуаций принятия решений: в условиях определенности, в условиях риска и в условиях неопределенности. В такой постановке оптимизационная задача решается выбором очевидного варианта решения с максимальным (минимальным) значением критерия. Принятие, какого то

решения в условиях имманентной неопределенности предполагает построение математической модели задачи оптимизации, в которой тем или иным образом удастся исключить влияние факторов неопределенности (путем их усреднения или расчета на гарантированный результат) или позволить использовать формальные процедуры сравнения альтернативных вариантов решений. В обоих подходах в процессе принятия решения тем или иным способом сводят неопределенную ситуацию к некоторой детерминированной, при которой на основе формальной процедуры можно однозначно выбрать наиболее предпочтительное решение. Принципиальное различие между принятием решения в условиях риска и в условиях неопределенности заключается в объеме информации о результатах решения практических задач определенного типа в предшествующем периоде времени. Эта особенность определяется, прежде всего, ответом на вопрос: имел ли место исход $u \in Y$, обусловленный конкретным решением x , многократно или имеет место однократная реализация такого исхода (или такое решение ранее не принималось). С практической точки зрения граница между рассматриваемыми ситуациями принятия решения определяется достаточностью объема доступных исходных данных, необходимых для применения статистических методов при построении моделей и выборе решения. Применительно к банковскому менеджменту можно говорить, что подобный подход позволяет решить задачу оптимизации только в среднем (на основе критерия Байеса-Лапласа), что характерно, в частности, для задачи формирования оптимального портфеля ценных бумаг. Для решения задач принятия решений в условиях неопределенности статистические методы практически не применяются, здесь эффективны подходы, позволяющие использовать представление информации в различных формах. По сути, задача принятия решения в условиях неопределенности находится на границе статистической и событийной парадигм управления; особенности конкретной ситуации в значительной мере влияют на выбор используемого метода или совокупности методов для поиска решения на их основе. Всё же, и в критериях неопределенности может быть решение задач в оптимизационной постановке. Спецификой раскладов считается поиск «оптимальных» решений в «крайних» постановках: решение на базе минимаксного аспекта, либо аспекта крайнего оптимизма (критерий Сэвиджа); решение на базе максиминного аспекта, либо аспекта крайнего пессимизма (критерий Вальда); решение на базе расклада, базирующегося на «взвешенном» сочетании критериев крайнего оптимизма и крайнего пессимизма (критерий Гурвица). Конкретная фактическая полезность внедрения оптимизационных постановок задач поиска решений на базе критериев Сэвиджа, Вальда, Гурвица обуславливает их использование на исходной стадии исследовательских работ, позволяя в первом приближении найти потенциально вероятные варианты решений и скорректировать кри-

терий оптимизации для следующих шагов решения задачи. На самом деле, идет речь о способности внедрения данных критериев во время выяснения трудоёмких задач, для которых свойственны многоэтапные процессы принятия решений в условиях неопределенности. Отличительным образом решения задачи банковского менеджмента в критериях риска, отражающим отличительные черты поиска оптимального решения, считается составление оптимального портфеля ценных бумаг. Согласно теории Марковица, инвесторы стремятся сформировать портфель ценных бумаг так, чтобы максимизировать получаемую полезность, определяемую некоторым сочетанием ожидаемой доходности и уровня риска портфеля. С учетом индивидуального отношения инвесторов к риску, или оценке соотношения «доходность - риск», оптимальные портфели разных инвесторов отличаются друг от друга.

Библиографический список

1. Матвеев Ю. А. Критерии эффективности системы корпоративного управления в коммерческих банках. // Банковское дело. 2013. № 11. С.31-36.
 2. Никонова И.А. Современная кредитная политика банка. // Банковское дело. 2013. № 6. С. 66-69.
 3. Черноруцкый И.Г. Методы оптимизации и принятия оптимальных решений. СПб.: Изд. “Лань”. 2011. 384 с.
- Евсюков В. В. Методы математического моделирования процессов финансовой сферы. Тула, 2007. 287

Д.В. Ермолина

Научный руководитель: В.В. Преснякова

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

АНАЛИЗ ПРЕИМУЩЕСТВ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Индивидуальных предпринимателей в России с каждым годом становится все больше на данный момент функционирует уже больше пяти миллионов человек, что требует особенное внимания со стороны государства.

Налоговый кодекс РФ предлагает такую систему налогообложения, что бы обеспечить индивидуальным предпринимателям наиболее комфортные условия для осуществления своей деятельности и называет ее патентной системой налогообложения.

Под патентом подразумевается специальный налоговый режим для индивидуальных предпринимателей. Индивидуальный предприниматель покупает патент, то есть приобретает право не платить основные налоги при получении прибыли, что существенно экономит его средства. Стоимость патента не зависит от прибыли, которую получает индивидуальный предприниматель, она определяется исходя из возможного дохода, установленного государством.

Применение специального налогового режима осуществляется не автоматически. Патентная система налогообложения устанавливается, когда индивидуальный предприниматель самостоятельно обращается в налоговый орган. Если он подаст заявление, то ему придется платить налоги в общем порядке.

В 2016 году было введено новое правило по приобретению патента. Суть правила заключается в том, что индивидуальный предприниматель сам устанавливает срок, на который ему будет предоставлено рассматриваемое право, нет никаких ограничений, кроме временных рамок от одного месяца до года.

Обращение в налоговый орган с целью получения патента представляет собой совокупность действий, которые должны идти последовательно и выполняться в строгом соответствии со всеми требованиями закона.

Можно выделить конкретные шаги, которые позволяют индивидуальному предпринимателю перейти на патентную систему налогообложения:

Шаг 1. Подача заявления в налоговый орган

На любом официальном ресурсе можно скачать бланк данного заявления. Так же нужно проверить, чтобы образец был в актуальный и действовал на момент обращения, в противном случае налоговый орган просто возвратит документ обратно.

Шаг 2. Заполнение бланка заявления

На сайте налогового органа есть образцы всех необходимых документов, поэтому заявление заполняется самостоятельно в строгом соответствии с представленными образцами.

Шаг 3. Необходимые документы

Для приобретения патента необходимо только заявление и паспорт гражданина. С данными документами необходимо обратиться в налоговый орган в регистрационное окно.

Сотрудник налогового органа должен предоставить расписку, что все бумаги были получены, чтобы в дальнейшем было подтверждение начала процедуры приобретения патента.

Шаг 4. Срок рассмотрения

Срок рассмотрения заявления на получение патента составляет пять рабочих дней. По истечению этого времени необходимо снова обратиться

в налоговый орган. Патент будет предоставлен на основании паспорта и расписки о сданных на получение патента документах.

Шаг 5. Оплата патента

Индивидуальному предпринимателю вместе с патентом передаются реквизиты, по которым он обязан оплатить установленную сумму за получение данного документа. Это последний шаг, после которого к индивидуальному предпринимателю будет применяться специальный налоговый режим – патентная система налогообложения.

Что бы вычислить сумму, которая оплачивается за патент, следует применять общую формулу. Сумма налога будет зависеть от налоговой базы, которая определяется в соответствии с конкретным видом деятельности, а также от количества месяцев, в течение которых действует патент. То есть формула имеет следующий вид:

Размер налога = НБ (налоговая база)*6% (ставка ПСН)*количество месяцев(срок действия патента)/12 мес.

Немаловажно сконцентрировать внимание на том, что год назад муниципальным образованием было предоставлено право устанавливать свои размеры суммы оплаты патента, независимо от того, сколько она составляет по всей области.

Проанализируем динамику количества выданных патентов на территории Российской Федерации и Омской области (табл. 1 и 2, рис. 1 и 2).

Таблица 1

Сводные данные по России в целом о количестве ИП, применяющих патентную систему налогообложения

Наименование показателя	2013	2014	2015	I полугодие 2016
Всего выдано патентов (единиц)	88699	122098	241135	241916

За исследуемый период количество выданных патентов увеличилось в целом в 2,73 раза (в абсолютном выражении на 153228 ед.), прирост составил 173%. Наибольшее количество выданных патентов произошло в 2015 г. и составил 241135 ед. На протяжении последних двух лет динамический рост сглажен и положительная динамика сохраняется.

Таблица 2

Сводные данные по Омской области о количестве ИП, применяющих патентную систему налогообложения.

Наименование показателя	2013	2014	2015	I полугодие 2016
Всего выдано патентов (единиц)	276	559	1974	1703

За исследуемый период количество выданных патентов увеличилось в целом в 6,2 раза (в абсолютном выражении на 1427 ед.), прирост составил

517%. Наибольшее количество выданных патентов произошло в 2015 г. И составил 1914 ед. т.е. в 7,2 раза. По протяжении последних двух лет положительная динамика сохраняется. Количество желающих получить патент увеличивается.

Таким образом, можно сделать вывод, что хоть патентная система налогообложения появилась не очень давно, но уже стала удобным режимом налогообложения для мелкого бизнеса, поскольку законодатели постарались минимизировать его взаимодействие с инспекцией и избавить предпринимателей от сложных расчетов и сдачи деклараций.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nalkod.ru/glava26-1> - Загл. с экрана
2. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/eshn/#title1> - Загл. с экрана

Ж.Х. Жусупова

Научный руководитель: Т.Б. Кувалдина, д-р. экон. наук

Омский государственный университет путей сообщения (г. Омск, РФ)

СУЩНОСТЬ ИНТЕГРИРОВАННОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ПРИНЦИПЫ ЕЕ СОСТАВЛЕНИЯ

В настоящее время существующая система отчетности не всегда имеет внутренние взаимосвязи и требует от ее пользователей приложения огромных усилий по поиску нужных данных, что влечет за собой увеличение расходов компании. Для их снижения была предложена идея создания комплексного вида бухгалтерской отчетности – интегрированной отчетности. Актуальность данной темы подтверждается тем, что предоставление интегрированной отчетности пользователям в настоящих условиях является серьезным шагом на пути к повышению конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности российских компаний.

Раскрытию сущности и содержания отчетности будущего посвящены работы многих ученых в области экономики, бухгалтерского и управленческого учета, также менеджмента. Значительный вклад в разработку не только понятия, но и основ формирования новой отчетности внесли А.В. Бойко [1], Н.В. Малиновская [2], Ф.А. Салпагарова [3], О.Б. Фомина [4], Н.Н. Шамонин [5].

Современные исследователи дают различные трактовки дефиниции «интегрированная отчетность». Например, экономист О.Б. Фомина счита-

ет, что «интегрированная отчетность – это отчетность, которая помимо полной достоверной информации о компании содержит информацию о стратегических планах фирмы в будущем и о перспективах ее деятельности» [4], такой же точки зрения придерживаются ученые Ф.А Салпагарова и Н.Н. Шамонин, дополняя тем, что «отчетность должна показывать насколько прибыльна, экологически и социально ответственна компания, отражать адаптивность компании к изменяющимся условиям рынка» [5]. Однако Ф.А Салпагарова делает акцент на том, что «интегрированная отчетность – это аналитический отчет по развитию предприятия» [3].

Профессор Н.В. Малиновская в работе «Интегрированная отчетность – инновационная модель корпоративной отчетности» определяет интегрированную отчетность как «модель корпоративной отчетности, в основе которой лежит концепция интегрированного мышления, предполагающая взаимосвязь финансовой и управленческой отчетности, отчетов о корпоративном управлении и вознаграждениях, а также отчетов в области устойчивого развития» [2]. Из данного понятия вытекает, что корпоративная отчетность представляет собой комплекс отчетов, обеспечивающих достоверное и полное представление об экономическом потенциале и тенденциях развития корпорации в условиях окружающей рыночной среды. Н.В. Малиновская выделяет именно взаимосвязь различных видов отчетностей, причем совершенно разных, что обуславливает интегрированную бухгалтерскую отчетность как эффективный инструмент финансового учета.

В данном случае, раскрываются различные аспекты в определении интегрированной бухгалтерской отчетности, такие как:

- информация о стратегических планах фирмы в будущем;
- аналитический отчет по развитию предприятия;
- инструмент финансового учета;
- модель корпоративной отчетности.

Можно сделать вывод о том, что понятие интегрированной бухгалтерской отчетности является многогранным, оно может рассматриваться с разных точек зрения. Объединяющим фактором в раскрытии информации о ней является возможность заинтересованным пользователям увидеть процесс создания стоимости хозяйствующего субъекта и сформировать мнение о его экономической ценности.

В основе составления и представления интегрированного отчета лежат семь ведущих принципов в соответствии с Международным стандартом интегрированной отчетности [6], содержание которых заключается в следующем:

- стратегическая направленность и ориентация на будущее. Интегрированный отчет должен включать анализ стратегии организации и форму-

лизовать, каким образом эта стратегия соотносится со способностью организации создавать ценность в будущем, а также с использованием ею капиталов и воздействием на них;

– взаимосвязь информации. Интегрированный отчет должен представлять общую картину формирования ценности, взаимосвязь и взаимозависимость между фактами, значимыми для возможности компании основывать ценность за определенное время;

– отношения с заинтересованными сторонами. Акцентирует содержание анализа характера отношений компании с ее основными контрагентами, также организации следует понимать и откликаться на их законные права;

– существенность. «Отчетность будущего» должна раскрывать всю необходимую информацию для оценки в осуществлении организацией ценности в кратко-, средне-, долгосрочном периоде;

– краткость. Заключается в кратком представлении интегрированного отчета, который должен иметь необходимое количество информации для того, чтобы выявить стратегию компании, эффективность ее управления и деятельности, а также перспективы на будущее;

– достоверность и полнота. Данный принцип исходит из того, что отчетность будущего должна содержать все требуемые положительные и отрицательные факты в сбалансированной форме и без ошибок;

– постоянство и сопоставимость. Информация, которая содержится в интегрированном отчете, должна быть предложена на постоянной основе в течение времени, и чтобы имелась возможность произвести сравнение с другими хозяйствующими субъектами, именно в тех случаях, когда это необходимо для собственной истории создания ценности этой организации.

В заключение следует отметить, что интегрированная отчетность направлена на повышение качества информации, выработку более достоверного и эффективного подхода к корпоративной отчетности. Вместе с тем в России данный вид отчетности широко не применяется, поскольку существуют проблемы, связанные с недостаточной методологической проработанностью и дискуссионностью многих вопросов по формированию корпоративной интегрированной отчетности. Сегодня стоит активизировать работу по разработке методики формирования корпоративной интегрированной отчетности и провести исследование по ее аналитическим возможностям.

Библиографический список

1. Бойко А.В. Интегрированная отчетность и ее преимущества. Проблемы составления в России // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. URL: <http://elibrary.ru>

2. Малиновская Н.В. Интегрированная отчетность – инновационная модель корпоративной отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 38. URL: <http://elibrary.ru>

3. Салпагарова Ф.А. От МСФО к интегрированной отчетности // Сборник научных трудов по материалам Международной студенческой научно-практической конференции. Ставропольский государственный аграрный университет. 2015. URL: <http://elibrary.ru>

4. Фомина О.Б. Современные тенденции развития корпоративной отчетности // Вестник Тверского государственного университета. 2014. № 1. URL: <http://elibrary.ru>

5. Шамонин Н.Н. Интегрированная отчетность и ее аудит – современное состояние и направления развития // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 41. URL: <http://elibrary.ru>

6. Интегрированная отчетность. URL: <http://ir.org.ru/>

С.О. Иманбаева

Научный руководитель: Е.В. Иванова, канд. экон. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

Стремление и желание работника исполнять свои обязанности служат ключевыми факторами достижения функционирования организации.

Управление по целям - цель этого подхода сбалансировать разнообразные потребности и цели. Можно ли без принуждения, которое требует регулярного контроля организовать управление госслужащим так, вследствие чего он сам захочет стремиться выполнять свою работу наилучшим образом? Организация особоготипа моральной мотивации, фиксирующей в понимании госслужащего его востребованность, значимость в данной структуре. Необходимо представлять, что побуждает работника к действиям, чего он хочет достичь в результате выполнения определенных задач. В содержании документов, регламентирующих трудовую деятельность сотрудников необходимо указать и ожидаемые результаты деятельности. Этот метод мотивации/стимулирования персонала, нацеленный на определенный результат даст сотруднику четко выполнять поручения.

Выделяют два вида методов стимулирования труда: материальные (экономические) и нематериальные (неэкономические) методы. К материальным методам можно отнести оплату труда, денежные вознаграждения в виде премий и бонусов, участие в прибылях и другие. В связи с тем, что-

труда работников существенно ниже, чем в коммерческих организациях, а дополнительные социальные гарантии не соответствуют уровню их жизни, необходимы следующие преобразования: установление зависимости окладов от динамики минимальной заработной платы или прожиточного минимума; установление зависимости окладов государственных служащих от динамики средней по стране заработной платы. Именно несоответствие труда государственных служащих и его оценки в форме материального вознаграждения обусловило следующие негативные явления: потеря кадрового потенциала; высокий уровень коррупции, утрата мотивации.

Денежное содержание государственного служащего помимо должностного оклада включает следующие стимулирующие или мотивирующие материальные выплаты:

1) Ежемесячные надбавки к должностному окладу за продвижение по разрядам стимулирует служащего к постоянному профессиональному росту;

2) Особые условия государственной службы призваны компенсировать необходимость пребывания на рабочем месте во внеурочное время, затраты;

3) Проработанный стаж, а также премии по результатам работы влияет на снижение текучести кадров, способствует росту профессиональных навыков и опыта.

На государственной службе косвенная материальная мотивация выражается в основных и дополнительных государственных гарантиях. Среди них можно выделить предоставление выходных дней и нерабочих праздничных дней, а также ежегодных оплачиваемых основного и дополнительных отпусков, медицинское страхование государственного служащего и членов его семьи, единовременную субсидию на приобретение жилого помещения и другие. Виды нематериальных поощрений: присвоение почетных званий, награждение знаками отличия, орденами и медалями Российской Федерации.

Образование. Мотивация качественного исполнения должностных обязанностей, стремление к профессиональному и личностному совершенствованию неразрывно связано с необходимостью получения, дополнительных навыков и обновления профессиональных знаний, развития интеллекта. Мотивация к обучению является важной составляющей их профессионального развития и повышения эффективности труда. Комбинирование различных методов обучения, а также применение информационных технологий позволят государственным служащим совмещать профессиональную деятельность и обучение с наименьшими потерями для обоих процессов. Немаловажную роль в повышении результативности работы госслужащих играет улучшение материально-технических условий труда, в частности: обновление техники, внедрение современных информационных технологий. Сложная морально-психоло-

гическая обстановка, возникающая в результате ряда факторов, один из которых жесткий график работы прочие условия влияют на эффективность работы государственных служащих. Введение эластичного рабочего времени позволит обеспечить комфортную морально-психологическую рабочую обстановку, мотивирующую работников к повышению эффективности их трудовой деятельности. Ротация работников послужит хорошим фактором борьбы с рутинной и монотонностью госслужбы, которая в долгосрочном плане расширит возможности организационной системы, улучшая коммуникацию и облегчая координацию. Качественное решение проблем мотивации может стать ведущим фактором в становлении новой российской системы государственной власти, особенно на местном и региональном уровнях.

Для современного государственного служащего характерно переплетение различных мотивов, что является свидетельством влияния на институт государственной службы в целом и на каждого государственного служащего в отдельности целого «веера» социальных, экономических, культурных и других изменений, происходящих в российском социуме.

Строить систему мотивации нужно с применением как можно большего числа методик, конечно, приводя их в соответствие с особенностями государственной службы как вида деятельности и России как страны. В настоящее время эффективное функционирование системы государственной службы связано с повышением результатов труда, признанием государственного служащего высшим руководством, повышением разряда и прочим. Всё это в совокупности оказывает значительное влияние на формирование мотивационной структуры государственных служащих.

В эффективной системе мотивации труда государственного служащего должно быть три компонента : материальное стимулирование , нематериальное стимулирование и корпоративная этика и культура . Одной из важнейших задач для руководителей в сфере государственной службы является создание реальной и эффективной мотивации . Для этого нужно определить , каковы же на самом деле эти потребности , и обеспечить способ удовлетворение этих потребностей на условиях хорошей работы . Разработка эффективной системы мотивации, содержащей различные методы стимулирования государственных служащих, а также постоянный мониторинг их потребностей с последующим внесением соответствующих корректировок в существующую систему мотивации, обеспечат высокое качество деятельности института государственной службы в стране.

Библиографический список

1. Усынина А. Н. Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2013. №2

2. Алексеенко Л. В. Электронный вестник Ростовского социально-экономического института scholar. 2014. № 4

3. Ядоян В. О. Теоретические аспекты мотивации государственных гражданских служащих. Молодой ученый. 2014. №6. С. 534-536.

Г.А. Ушакова

Научный руководитель: И. А. Журавлева, канд. юридич. наук

Омский государственный технический университет (г. Омск, РФ)

КОМПЕТЕНТНОСТЬ СЛУЖАЩЕГО В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Под компетентностью (от лат. "competentia" - ведение, способность) понимаются показатели, характеризующие профессиональные знания, умения и навыки, эффективно реализующиеся в служебной деятельности управленца. Это значит, что компетентный специалист должен иметь высшее профессиональное образование, осуществлять трудовую деятельность и брать ответственность за нее. Показывая свою профессиональную компетенцию, управляющее лицо показывает свою профессиональную пригодность и соответствие условиям трудового регламента. Поэтому, компетенция - это, прежде всего, полномочия, права и обязанности которыми наделен государственный деятель в рамках своей профессиональной деятельности. Компетентный человек в определенной сфере деятельности обладает знаниями о своей трудовой деятельности, умственными способностями, которые позволяют ему принимать правильные решения, целеустремленно идти к заданной цели и эффективно действовать в неопределенных ситуациях с наименьшими потерями.

Существует множество определений «компетенция» и «компетентность». Барциц И.Н. на основе трудов Ш. Руссо, Г.Кельзена и Ж. Сселя сделал вывод об определении компетенции: под теорией компетенции трактуется взаимосвязь правового пространства и территории государства, несущий в первую очередь суверенитет, как внешний, так и внутренний, а также наличие определенной законодательной и административной системы. Реализация пространственной компетенции происходит с помощью взаимосвязанных между собой правовых механизмов и реализацию правовых норм [1]. Неделимой частью компетенции служит правовое пространство и наличие определенных обязанностей, которые создают определенную систематичность и упорядоченность в управлении. В данном случае, основой упорядоченности и систематичности необходимо понимать отдельные элементы, взаимосвязанные друг с другом и приобретающие форму организации системы. В том числе, отличительной чертой

правового пространства случит иерархичность и сложность структуры, отягощающаяся четким функционированием полномочий. Поэтому, И.Н. Барциц утверждает о том, что компетенция является неотъемлемой частью правового государства и помогает ему правильно функционировать и регулировать порядок, как на государственной территории, так и на мировом уровне.

Стоит обратить внимание на то, как трактует компетентностный подход Запорожец Е.А., на основе известных трудов авторов Ю.В. Рождественского, И.А. Стернина. Компетенция государственного служащего основывается на понятии «человек-человек», где основополагающим фактором служит профессиональное общение с гражданами, сотрудниками и руководителями. С помощью коммуникаций строятся доверительные отношения, которые помогают человеку понять проблему и чужие мысли. Это превращается в социально значимую категорию, когда государственный служащий выступает от лица государства и олицетворяет его. Определенно, специфика трудовой компетентности состоит в выполнении должностных обязанностей, направленных на общественное развитие и взаимодействие с социумом в виде государственной власти. Это обеспечивает условия для функционирования государственной власти и общества, а именно граждан. В данном случае, предметом труда является информация, которая воздействует, как на власть, так и на граждан одновременно.

Компетентность можно охарактеризовать, как многогранную и многофункциональную деятельность, состоящая из коммуникаций, управленческую и исполнительную составляющую, связанные с необходимостью эффективной деятельности и решения внеплановых задач в нестандартных ситуациях [3].

Автор утверждает, что профессиональное общение является наиболее эффективным в случае, когда цели коммуникаций достигнуты участниками коммуникаций. Осуществление четкого коммуникативного взаимодействия обеспечивает целенаправленную профессиональную подготовку в управлении.

В настоящее время в период нестабильности экономического и политического положения, с которыми столкнулись ряды стран, государство нуждается в высококвалифицированных государственных служащих, с помощью которых повысится эффективность государственного управления.

Увеличение коррупционной деятельности, взяточничества и безразличие к гражданам государства, за счет которого и функционирует государственное и муниципальное управления привело к кризисному явлению в сфере управления.

Турняк К.В., и Шакина М.А. на основе развития компетенции государственного служащего в Великобритании утверждают, что государ-

ственный деятель должен, прежде всего, обладать навыками лидерства и принятия решений, уметь находить компромисс и отличаться коммуникабельностью, обладать ярким аналитическим мышлением, планировать действия заранее и организованно работать, стремиться к успеху в профессиональной деятельности.

Поиск модели компетенции государственного служащего должен учитывать управленческую культуру нашей страны и на сегодняшний день требует доработки и анализа на основе зарубежных примеров управления для эффективного государственного и муниципального управления [3].

Эффективное управление, развитие и прогресс определенной системы деятельности невозможно без компетентностного подхода. Данный подход служит определенным эталоном, который собрал в себя необходимые и нужные компоненты, без которых нельзя участвовать в управлении и других сферах деятельности. Поэтому, рассматриваемые известные труды таких авторов, как Барциц И.Н., Запорожец Е.А., Турняк К.В. и Шакина М.А. на основе своих индивидуальных исследований и знаний разграничивают «компетенцию» и «компетентность». Различные авторы понимают и утверждают компетенции по-разному, во многом не делая существенных различий между понятиями. Данные понятия имеют, как сходства, так и кардинальные различия. Для применения теоретических знаний на практике, необходимо углубленно изучить и усвоить информацию об управленческой деятельности или иной сферы, о правах и обязанностях, которыми будет наделять человек. Он должен быть профессионалом в своем деле, знать все достоинства и недостатки определенной ситуации, уметь правильно принимать решения и с легкостью преодолевать трудности, идя к намеченной цели.

Тем не менее, не существует единой модели компетенции, есть только та, которая является фундаментом в формировании индивидуальной модели. Данная модель должна состоять из определенных свойств человека в зависимости от внешних и внутренних факторов (определенность ситуации, полномочий, информации и влияния).

Таким образом, компетентностный подход служит степенью проявления профессиональных качеств человека, а именно - компетенцией, взаимосвязанную с нравственными качествами специалиста, индивидуальны у каждого человека по количественному измерению - ответственность, гибкость, устойчивость и честность.

Библиографический список

1. Барциц, И.Н. Реформа государственного управления в России: правовой аспект. М.: Формула права, 2012 г. – 480 с.

2. Запорожец Е.А. Коммуникативная компетенция государственных служащих: структура, содержание, условия формирования [электронный ресурс].

3. Турняк К.В., Шакина М.А., Модели профессиональных компетенций работников государственного и муниципального управления в условиях нового государственного менеджмента: отечественный и зарубежный опыт // ARS ADMINISTRANDI, 2012. – № 4. – 41 с.

О.Н. Иванцова

Научный руководитель: О.М.Борисова, канд. экон. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ INSTAGRAM

На сегодняшний день социальные сети являются одним из самых действенных инструментов маркетинга, так как количество пользователей социальных сетей растет и в разы превышает аудиторию телевидения, радио и печатных СМИ.

Одной из популярных социальных сетей является Instagram. Он создан относительно недавно, но уже имеет более 200 миллионов пользователей, 20-30 миллиардов фотографий, под которыми ставят лайки до миллиарда пользователей ежедневно.

В отличие от других социальных сетей Instagram специализируется только на фотографиях и видео, которые снимаются на мобильный телефон. Соответственно рекламу можно создавать в самих фотографиях, чтобы рекламный пост не отличался от обычных постов. Также можно производить рекламу в видеороликах, которые потом выкладываются в сеть, только их длительность не должна превышать одной минуты.

Умному маркетологу не составит труда повернуть лицом ту информацию, которая будет в рекламном посте для целевой аудитории, нужной ему стороной. Необходимо быть готовым к тому, что целевая аудитория каждый раз меняется, и вам придется подстраиваться под нее.

Маркетинг в инстаграме – это шанс создать виртуальный прилавок товара, организации ресторана, магазина, и любой услуги. В нашем обществе практически каждая компания ведет свой аккаунт в Instagram.

Если компания только начала раскручиваться, то ей лучше использовать нейтральные или обобщенные рекламные продукты.

Несмотря на то, что у пользователей Instagram видеоролики пользуются большим успехом и ими уже начинают пользоваться рекламодатели, по популярности они уступают фотографиям. Согласно статистике, фото-

графии - в день до 100 лайков, а наиболее интересный видеоролик еле дотягивает до 60. Чтобы не отвернуть от себя целевую аудиторию, нужно найти баланс между рекламными видеороликами и фотографиями.

Безусловно, активность целевой аудитории не всегда одинакова. Если продавать товар вне зависимости от стран и континентов, нужно быть готовым к тому, что работать придется 7 дней в неделю и практически 24 часа в сутки. В случае если же товар продвигается только лишь в конкретной местности и в конкретной стране, то и тут существуют определенные нюансы. [2, с.46]

Результативность и известность того либо другого рекламного продукта определяется количеством лайков на неё. Таким образом, более результативными считаются выходные дни и немного вторая половина пятницы. В данное время пользователи массово выходят в сеть. Самыми неудачными днями по посещению являются вторник и среда.

Если судить о времени, когда ставятся лайки за фотографию, то тут отследить картину сложнее. Любопытно, но большинство лайков фото собирают именно в рабочее время примерно с утра и часов до 17-18. А вот с видео картина обратная: их отмечают в нерабочие дни, как правило, в ночные часы. Это всё просто объяснить: видео, даже небольшое, требует большей сосредоточенности от пользователя и времени на просмотр.

Наиболее распространённой ошибкой рекламодателей считается то, что они стремятся вовлечь людей в обсуждение вопроса, однако этот метод не для сети Instagram, так как суть данного социального ресурса заключается в том, что пользователь видит фотографию, впечатляется ей, ставит свой лайк и движется дальше. Не нужно ожидать, что фотографии станут набирать множество комментариев, так как большая часть пользователей заходят на ресурс с мобильных телефонов, где это сделать попросту некомфортно. [1, с.78]

Хорошая возможность привлечения клиентуры на собственную страницу - это применение хэштегов: чем их больше, тем больше вероятность, что клиенты зайдут на вашу страницу.

Успех в Instagram рассчитан на первое впечатление. Следует добиваться того, чтобы человек отреагировал на ваше фото сразу, потому как надежда на то, что он подумает и вернется, ничтожно мала.

Таким образом, уникальность Instagram в том, что здесь ваш маркетинг - это минимализм, вызванный ограниченными возможностями социальной площадки, но это становится не минусом, а, наоборот, плюсом продвижения бизнеса в Instagram.

Библиографический список

1. Маркетинг: учеб. пособие / под ред. проф. И.М. Синяевой. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2015. 384 с.
2. Захарова Ю.А. Стратегия продвижения товаров. М.: Дашков и К, 2015. 215 с.

М.А. Кирюшина

Научный руководитель: Т. Б. Кувалдина, д-р экон. наук

Омский государственный университет путей сообщения (г. Омск, РФ)

ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

На сегодняшний день в России всё большую популярность приобретают Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), которые во всем мире применяются при составлении финансовых отчетов многих компаний. Одни группы организаций применяют их в обязательном порядке – из-за требований учредителей и инвесторов, а другие в силу закона. Финансовые данные, которые вычисляются на основе отчетности по международным стандартам, играют важную роль в поиске партнеров и инвесторов, в привлечении капитала. Вследствие этого вопрос составления бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с МСФО получает первостепенное значение для российских компаний.

Несмотря на предпринятые шаги по гармонизации российских ПБУ с МСФО, в настоящее время, имеются существенные различия в порядке составления одной из важнейших форм отчетности – бухгалтерского баланса.

Вопросы, связанные с анализом российской системы составления бухгалтерской (финансовой) отчетности по международным стандартам являются актуальными и находят свое отражение в трудах российских ученых Л.Н. Герасимовой [1], Т.Б. Кувалдина [2, 3, 4], А.Х. Курмановой [5], М.И. Львовой [6], С.Н. Щадилова [7].

По мнению Л.Н. Герасимой «бухгалтерский баланс является одной из наиболее информативных форм отчетности. По МСФО данный документ носит название «Отчет о финансовом положении». В связи с последними изменениями российского баланса, он сильно приблизился к отчету о финансовом положении» [1, с. 44].

В соответствии с МСФО предприятие предоставляет финансовую отчетность по всем показателям за текущий период, сравнительную информацию за прошедшие периоды. Отчет о финансовом положении состав-

ляется по состоянию на следующие временные точки: конец отчетного периода; конец предшествующего периода [6, с. 58].

Нематериальные активы (НМА) в отчете о финансовом положении по МСФО и РСБУ отражаются по фактической себестоимости путем кумуляции всех расходов. Отличие становится заметно, если НМА создаются внутри компании: в таком случае по МСФО расходы на исследование не включаются в стоимость актива, входят только расходы по разработке. По правилам российских стандартов в первоначальную стоимость включаются все расходы, как понесенные на этапе исследования, так и на этапе разработок [2, с. 100].

Информация об основных средствах в отчете о финансовом положении по международным правилам раскрывается по первоначальной стоимости, включая, где необходимо, чистую текущую стоимость затрат на демонтаж и ликвидацию актива в конце срока полезной службы, за вычетом накопленной амортизации. В бухгалтерском балансе по РСБУ основные средства показаны по текущей восстановительной стоимости за минусом сумм амортизации, накопленной за все время эксплуатации [6, с. 35].

Запасы в бухгалтерском балансе по РСБУ отражаются по фактической себестоимости. Стоимость запасов определяется исходя из используемых организацией способов оценки запасов (по средней себестоимости, по себестоимости каждой единицы, по способу ФИФО), за вычетом созданного резерва под снижение их стоимости. По МСФО в отчете о финансовом положении запасы оцениваются как наименьшее из двух величин: средневзвешенной себестоимости и чистой стоимости реализации. При этом под чистой стоимостью реализации понимается расчетная цена возможной продажи в процессе деятельности за вычетом расходов по продаже [4, с. 27].

Строка «Инвестиции в зависимые и совместно контролируемые компании» отчета о финансовом положении организации по МСФО соответствует строке «Финансовые вложения» бухгалтерского баланса по РСБУ. Зависимые и совместно контролируемые компании учитываются по методу долевого участия и при первоначальном признании отражаются по себестоимости. Себестоимость инвестиций включает также затраты по сделке. По РСБУ финансовые вложения отражаются по текущей рыночной стоимости.

Сведения о кредиторской задолженности раскрываются по МСФО на конец отчетного периода в зависимости от сроков погашения: либо как краткосрочная со сроком погашения в течение 12 месяцев с отчетной даты в составе краткосрочных обязательств, либо как долгосрочная со сроками погашения более чем 12 месяцев с отчетной даты в составе долгосрочных обязательств (за исключением авансов). При первоначальном признании торговая и прочая кредиторская задолженность отражается по фактиче-

ской стоимости, которая, как правило, является ее справедливой стоимостью [5, с. 95].

По РСБУ кредиторская задолженность находит свое отражение в разделе краткосрочных обязательств.

Из выше изложенного можно сделать вывод о том, что составленная по правилам МСФО отчетность, в т.ч. отчет о финансовом положении по своей структуре более содержательна, чем российская отчетность. Она более детально раскрывает финансовое и имущественное положение компании, показывает реальную картину ее дел, и значит, служит хорошим источником информации для финансового анализа. Содержание форм российской бухгалтерской отчетности, введенных в 2011 году, в значительной степени сблизило ее с отчетностью, предписываемой международными стандартами. Однако по-прежнему имеются различия в порядке признания, оценки и отражения в отчетности отдельных видов активов, обязательств и фактов хозяйственной жизни. Для того чтобы российская отчетность как можно меньше отличалась от международного аналога, необходимо переработать ПБУ в соответствии с МСФО. Прежде всего, это касается таких активов, как основные средства, запасы и финансовые активы и обязательства.

Библиографический список

1. Герасимова Л.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность в свете РСБУ и МСФО / Л.Н Герасимова // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 18. С. 43-49.

2. Кувалдина, Т.Б. Вопросы построения современной системы бухгалтерского учета и отчетности в условиях адаптации к МСФО // Сибирская финансовая школа. 2009. № 2. С. 97-101.

3. Кувалдина, Т.Б. Порядок отражения доходов и расходов в бухгалтерской отчетности согласно МСФО // Аудиторские ведомости. 2008. № 8. С. 64-71.

4. Кувалдина Т.Б. Международные стандарты финансовой отчетности и разъяснения к ним в практике российских компаний // Аудиторские ведомости. 2012. № 9. С. 22-31

5. Курманова А.Х. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие. Оренбург. ОГУ., 2013. С. 372.

6. Львова М.И. Отчетность по МСФО: состав, структура, требования к раскрытию информации / М. И. Львова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. № 4-2. С. 28-43.

7. Щадилова С.Н. Трансформация российской финансовой отчетности в формат МСФО / С. Н. Щадилова // Аудитор. 2014. № 2 (228). С. 55-62.

В.В. Леваш

Научный руководитель: Т.Б. Кувалдина, д-р экон. наук

Омский государственный университет путей сообщения (г. Омск, РФ)

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Бухгалтерская отчетность является информационной базой, которая позволяет получать как внутренним, так и внешним пользователям интересующие их сведения о предприятии. В системе экономической информации бухгалтерская отчетность выполняет важнейшую функциональную роль, являясь завершающим этапом учётного процесса, объединяя информацию всех видов учёта, которая представляется для пользователей в виде таблиц, удобных в восприятии.

Именно бухгалтерская отчетность является «лицом» предприятия, поскольку она характеризует финансовое положение предприятия на определенную дату и описывает его финансовые результаты деятельности за определенный период времени, а также представляет собой одну из основных функций менеджмента.

Рассмотрение данной темы весьма актуально и находит свое отражение в трудах таких ученых, как: И.Т. Абдуракимова и О.В. Мамошиной [1], Т.Б. Кувалдиной и А.Н. Задорожной [2], Н.А. Миславской [3], В.А. Чернова [4] и другие.

О значимости бухгалтерской отчетности говорят многие российские экономисты. По мнению Н.А. Миславской «бухгалтерская отчетность является информационной базой, позволяющей всем заинтересованным внешним и внутренним пользователям получать интересующую их информацию» [3, с. 545].

Ученые И.Т. Абдуракимов и О.В. Мамошина считают, что анализ бухгалтерской отчетности позволяет определить: состояние и изменение финансовых ресурсов предприятия, инвестиционную деятельность, структуру и состояние оборотных средств, уровень платежеспособности и ликвидности и др. И на основе данного анализа можно сделать вывод о финансовом состоянии организации. Исходя из анализа можно определить причины изменения показателей, разработать рекомендации по устранению недостатков в целях повышения эффективности работы предприятия [1].

Одной из важнейших форм отчетности является бухгалтерский баланс, который характеризует в денежной оценке имущественное и финансовое положение экономического субъекта на определенную дату. Сведения, полученные из баланса, позволяют собственникам осуществлять кон-

троль над вложенными средствами, руководству компании анализировать основные экономические и финансовые показатели деятельности организации и принимать на их основе своевременные управленческие решения, банкам и другим кредиторам давать оценку кредитоспособности и финансовой устойчивости.

В ходе финансового анализа по данным аналитического баланса аналитики получают важные показатели, характеризующие статику и динамику финансового состояния организации. Посредством аналитического баланса проводится вертикальный и горизонтальные анализ структуры и динамики активов, капитала и обязательств.

Бухгалтерский баланс позволяет определить реальную стоимость имущества, находящегося в распоряжении собственника, для этого вычисляют величину чистых активов, которые являются одним из основных критериев финансового положения предприятия. Расчет чистых активов производится в виде разницы между суммой активов и обязательств организации. Необходимо чтобы чистые активы были равны не просто положительному значению, а должны превышать размер уставного капитала организации. В случае, когда стоимость чистых активов общества оказывается меньше его уставного капитала, общество должно объявить об уменьшении своего уставного капитала до размера чистых активов, но не ниже минимального значения, установленного законодательством РФ для уставного капитала (для непубличных компаний – 10 000 руб., для публичных – 100 000 руб.). Если значение чистых активов имеет отрицательное значение, общество должно самоликвидироваться.

Бухгалтерский баланс также является основой для расчета показателей, характеризующих финансовую устойчивость организации, которая служит одной из главных характеристик стабильного положения. Благодаря балансу, возможно, определить то, насколько платежеспособно предприятие, т.е. способность организации точно в срок погашать свою кредиторскую задолженность.

Так как отчет о финансовых результатах является объектом внешнего анализа, то он представляет интерес с точки зрения оценки доходности инвестирования в организацию. Поэтому кредиторы на основании отчета о финансовых результатах проводят анализ кредитоспособности организации, а также определяют возможности организации погасить суммы основного долга и обслуживания долга. Отчет о финансовых результатах представляет интерес для таких внешних пользователей, как налоговые органы, поставщики, партнеры и др., поскольку он содержит информацию о доходах, расходах организации, а также о ее финансовых результатах.

В заключение необходимо отметить, что анализ финансового состояния организации внешними пользователями проводится, как правило, по данным публичной бухгалтерской (финансовой) отчетности, которая содержит ограниченную часть сведений о деятельности экономического субъекта, что не позволяет раскрыть все стороны его деятельности. Так, например, для оценки платежеспособности необходимы дополнительные сведения о движении денежных средств, которые как, правило, получают из выписок с расчетного счета за анализируемый период. Кроме того, на основании установленных форм бухгалтерской отчетности можно рассчитать лишь показатели оборачиваемости кредиторской задолженности, поскольку отсроченные денежные поступления от покупателей (дебиторская задолженность) в балансе не показываются. Таким образом, у внешних пользователей возникают определенные проблемы в анализе финансового состояния, в отличие от внутренних пользователей – руководства, работников организации.

Библиографический список

1. Абдуракимов И.Т., Мамошина О.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность как основной источник мониторинга и анализа финансового состояния предприятия // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №1. С. 20–26.

2. Кувалдина Т.Б., Задорожная А.Н. Финансовая и нефинансовая информация и ее роль в защите интересов инвесторов // Сибирская финансовая школа. 2015. № 5(112). С. 91-96.

3. Миславская Н.А. Бухгалтерский учет: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н.Поленова. М.: Издательско- торговая корпорация «Дашко и К°», 2016. 592с. URL: <http://biblioclub.ru> (дата обращения 09.02.2017).

4. Чернов В.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб.пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности (080109) «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / В.А. Чернов; под ред. М.И. Баканова. [Электронный ресурс]. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 127 с. URL: <http://biblioclub.ru> (дата обращения 09.02.2017).

Ю.Ю. Маслиенко

Научный руководитель: Ю.Н. Ан, доцент

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ЗАВИСИМОСТЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОТ БАЛАНСА АКТИВОВ И ПАССИВОВ

Актуальность данной темы заключается в том, что анализ финансового состояния всецело позволяет любому предприятию успешно функционировать в условиях рыночной экономики. В данной статье рассмотрен вопрос обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия благодаря установлению финансового равновесия между статьями актива и пассива бухгалтерского баланса.

В свою очередь, прочность положения предприятия на рынке определяется его финансовой устойчивостью. Анализ финансовой устойчивости является частью анализа финансового состояния предприятия, отражающего его деятельность. По итогам данного анализа можно выявить сильные и слабые стороны функционирования предприятия, а последние в будущем устранить, наметив меры по укреплению предприятия и выходу из сложной финансовой ситуации.

Подробный отчет о финансовой устойчивости предприятия можно получить при изучении статей актива и пассива в бухгалтерском балансе. Платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия достигается при балансе притока и оттока денежных средств, которые, в свою очередь, характеризуются уравновешенностью активов и пассивов по срокам использования и по циклам. В этой связи анализ финансового равновесия активов и пассивов баланса является основой при оценивании финансовой устойчивости предприятия, его ликвидности и платежеспособности.

Для поддержания производственно-финансовой стабильности предприятию следует соблюдать два правила финансирования имущественного комплекса, игнорирование которых может привести к негативным финансово-экономическим последствиям:

- имущество, находящееся в распоряжении предприятия длительный период, должно финансироваться из долгосрочных источников финансирования, то есть из собственного капитала (СК) или из собственного и долгосрочного заёмного капитала (ЗК_д);
- собственные источники в большинстве случаев должны превышать заёмные.

Так как сумма капитала (активов) складывается в течение нескольких лет, является книжной (учётной) и не совпадает с текущей оценкой, для

принятия решений необходимо учитывать рыночную стоимость предприятия [3, с. 39].

Финансовая устойчивость характеризуется комплексом абсолютных и относительных показателей. К относительным показателям финансовой устойчивости относятся показатели, характеризующие структуру источников средств:

1. Коэффициент финансовой автономии (доля собственного капитала в пассивах) и уровень собственного капитала (соотношение собственных и заёмных средств) отражает степень независимости предприятия:

$$СК / (СК + ЗК) > 0,5, \text{ где } СК / ЗК > 1;$$

2. Коэффициент финансовой зависимости (доля заёмного капитала в пассивах) и коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага, соотношение заёмных и собственных средств) – отражают степень риска:

$$ЗК / (СК + ЗК) < 0,5, \text{ где } ЗК / СК < 1;$$

3. Коэффициент долгосрочной капитализации (доля заёмного капитала в долгосрочных источниках финансирования);

4. Долгосрочная задолженность:

$$ЗК_{д} / (СК + ЗК_{д});$$

5. Коэффициент покрытия внеоборотных активов ВНА собственным капиталом:

$$СК / ВОА > 1 \text{ или } (СК + ЗК_{д}) / (ВОА + ПЗ) > 1;$$

6. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами:

$$(СК - ВОА) / ОА > 0,1;$$

7. Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами или долгосрочным капиталом:

$$(СК - ВОА) / ПЗ.$$

Важно отметить, что абсолютная финансовая устойчивость достигается лишь в случае, когда предприятие не зависит от финансовых кредиторов, использует только собственные средства, а запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами. Таким образом, финансовую устойчивость предприятия отождествляют с наличием у него собственного капитала. Однако значительная величина собственного капитала может быть следствием неэффективного использования ресурсов.

Относительные коэффициенты финансовой устойчивости характеризуют состояние основных средств, так как при большой сумме долга у предприятия возникает потребность в денежных средствах для его погашения. Это вызывает необходимость анализа движения денежных средств, так как формирование денежных потоков для погашения долга тесно связано с понятием ликвидности.

Для анализа текущей ликвидности текущие активы группирую по степени ликвидности: денежные средства и денежные эквиваленты (ДС) и краткосрочные финансовые вложения (КФВ); дебиторская задолженность; запасы (ПЗ). Соответственно рассчитывают следующие коэффициенты ликвидности:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности (1-й степени):

$$K_{\text{АЛ}} = (\text{ДС} + \text{ФВ}) / \text{ЗК}_{\text{КР}};$$

2. Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности (2-й степени):

$$K_{\text{БЛ}} = (\text{ДС} + \text{КФВ} + \text{ДЗ}) / \text{ЗК}_{\text{КР}} \text{ или } (\text{ОА} - \text{ПЗ}) / \text{ЗК}_{\text{КР}};$$

3. Коэффициент текущей ликвидности (3-й степени):

$$K_{\text{ТЛ}} = \text{ОА} / \text{ЗК}_{\text{КР}}.$$

При анализе коэффициентов ликвидности предприятия, полученные значения сравнивается со среднеотраслевым значением. Если отклонение значительно, необходимо выяснить причины: либо отрасль чрезмерно ликвидна, а значит предприятие вполне платёжеспособно; либо предприятие более ликвидно и тогда оно менее рентабельно [1, с. 241].

Ликвидность запасов оценивается по оборачиваемости (отношение себестоимости к запасам): чем выше оборачиваемость в сравнении со среднеотраслевыми данными, тем эффективнее управление запасами, и наоборот. Однако низкий коэффициент оборачиваемости может также свидетельствовать об износе запасов, что требует их списания. Следует учесть, что переоценка запасов повлияет на коэффициенты текущей и промежуточной ликвидности [2, с. 147].

Стоит отметить, что в условиях кризиса необходимо максимально эффективно находить баланс между расходами и получаемыми доходами фирмы. Руководителям необходимо прикладывать особые усилия по контролю над балансом фирмы, грамотно оценивая текущие возможности и просчитывая возможные сценарии развития событий в случае принятия тех или иных мер по стабилизации финансового состояния предприятия.

Библиографический список

1. Безрукова, Т.Л. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Т.Л. Безрукова, С.С. Морковина. М.: КНОРУС, 2013. 356 с.

2. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. -5-е изд., перераб. и доп. М.: Дело и Сервис, 2014. 368 с.

3. Доронина Ф.Х. Об оценке справедливой стоимости // Символ науки. 2015. №10. С. 38–40.

Ю.Ю. Маслиенко

Научный руководитель: к.э.н., Директор «Центра экономических консультаций» Иванова Е.В.

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

АНАЛИЗ ПРЕИМУЩЕСТВ НАХОЖДЕНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Актуальность данной статьи заключается в том, что перед каждым индивидуальным предпринимателем, в первую очередь, возникает выбор использования системы налогообложения. Применение той или иной системы по-разному скажется на финансовом благополучии организации в целом. Примером может послужить ситуация, когда у предпринимателя возникает риск потери клиента, так как он использует режим налогообложения без уплаты НДС.

Общая система налогообложения представляет собой основной налоговый режим, который применяется предпринимателями «по умолчанию». То есть если после регистрации индивидуальный предприниматель в течение 5 дней, установленных Налоговым кодексом, не заявил в налоговый орган о своем желании применять специальные режимы, например УСН или ЕНВД, тогда он автоматически считается налогоплательщиком на общей системе. Однако существует и другой вариант, когда индивидуальные предприниматели делают осмысленный выбор в пользу общей системы, ссылаясь на специфику особенности их деятельности.

В свою очередь, выбирая ОСНО, индивидуальные предприниматели ни в коем случае не должны забывать уплачивать все надлежащие им налоги, а именно налог на добавленную стоимость (НДС), налог на доходы физических лиц (НДФЛ), авансовые платежи и страховые взносы.

Индивидуальные предприниматели, которые находятся на общем режиме налогообложения, являются обязательными плательщиками НДС. Так НДС начисляется по ставкам (0%, 10% или 18%) на стоимость отгруженных товаров, выполненных работ, оказанных услуг в зависимости от вида продукции, услуг или работ. Из чего возникает возможность применения НДС к вычету, который выделен в счетах-фактурах поставщиков и подрядчиков. Обязательным условием при принятии НДС к вычету является наличие счета-фактуры, товары должны быть оприходованы, а услуги оказаны. Таким образом, НДС к уплате в бюджет будет рассчитываться как разность между начисленным НДС и НДС к вычету. За истекший квартал сумма налога платится частями: по 1/3 до 25 числа каждого меся-

ца после истекшего квартала. Так за 1 квартал 2016 года нужно заплатить НДС по 1/3 до 25 апреля, 25 мая и 25 июня.

Индивидуальные предприниматели на ОСНО должны так же своевременно уплачивать налог на доходы физических лиц (НДФЛ) с доходов от предпринимательской деятельности. Налоговую базу составляют доходы от этой деятельности, которые уменьшаются на величину налоговых вычетов. Ставка НДФЛ для индивидуальных предпринимателей в Российской Федерации составляет 13%, которая удерживается и уплачивается в бюджет в день выплаты денег сотруднику.

Страховые взносы в Пенсионный фонд России осуществляются, в условиях если годовой доход ИП за 2017 год не превысит 300 000 руб., то величина пенсионных взносов, которую нужно перечислить за год, будет фиксированной, а именно 23 400 руб. ($7\,500 \text{ руб.} \times 26\% \times 12 \text{ мес.}$). В 2016 году эта сумма была 19 356,48 руб. ($6\,204 \text{ руб.} \times 26\% \times 12 \text{ мес.}$)

Если же годовой доход ИП составит более 300 000 руб., то дополнительно к фиксированной сумме в ПФР требуется перечислить 1% от суммы дохода, которая превышает указанную величину. При этом в 2017 года максимальная сумма пенсионных взносов, как и сейчас, будет ограничена максимальной величиной 187 200 руб. ($8 \times 7\,500 \text{ руб.} \times 26\% \times 12 \text{ мес.}$). Это предусмотрено абзацем 4 подпункта 1 пункта 1 статьи 430 НК РФ. Для сравнения: в 2016 году максимальная сумма пенсионных взносов была 154 851,84 руб. ($8 \times 6\,204 \text{ руб.} \times 26\% \times 12 \text{ мес.}$)

Страховые взносы в ФФОМС осуществляются при следующих условиях. Размер страхового взноса в ФФОМС в 2017 году, как и сейчас, не будет зависеть от дохода ИП. Размер медицинских взносов в следующем году составит 4 590 руб. ($7\,500 \text{ руб.} \times 5,1\% \times 12 \text{ мес.}$). В 2016 году размер эти взносов составляет 3 796,85 руб. ($6\,204 \text{ руб.} \times 5,1\% \times 12 \text{ мес.}$)

Как и сейчас, в 2017 году взносы в ФСС по страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством ИП будут уплачивать исключительно на добровольной основе. Если они пожелают делать такие перечисления, то размер взносов в будущем году составит 2 610 руб. ($7\,500 \text{ руб.} \times 2,9\% \times 12 \text{ мес.}$). В 2016 году добровольные взносы по этому виду страхования составляют 2 158,99 руб. ($6\,204 \text{ руб.} \times 2,9\% \times 12 \text{ мес.}$)

Таким образом, перечисляя налоги индивидуальных предпринимателей на общем режиме налогообложения, можно наблюдать, что в данном налоговом режиме налоговая нагрузка на бизнес очень велика. Поэтому выбор ОСНО для малого бизнеса должен быть максимально обоснованным.

Общее налогообложение индивидуальных предпринимателей обладает рядом как преимуществ, так и недостатков. Главными положительными чертами является:

1. Уплата налога на добавленную стоимость. Как уже отмечалось, покупателям выгодно сотрудничать с таким предпринимателем, ведь он может выдать им счет-фактуру с указанием НДС, а это, в свою очередь, даст возможность контрагенту уменьшить обязательство по уплате НДС. Все выданные и полученные счета-фактуры подлежат обязательной регистрации в специальном журнале, а затем записываются в книгу покупок и книгу продаж.

2. В случае если бизнес временно не приносит доход, то предприниматель имеет полное право не уплачивать налог с доходов физических лиц и даже уменьшить налогообложение в будущем за счет убытков отчетного периода.

3. Отсутствие ограничений на объем выручки, численность наемных работников, размер и количество имущества, в т. ч. торговых площадей.

В свою очередь, общий режим налогообложения имеет ряд следующих особенностей:

Во-первых, каждый индивидуальный предприниматель уплачивает все налоги, взносы и обязательные платежи, предусмотренные законодательством.

Во-вторых, индивидуальный предприниматель должен вести учет доходов и расходов. Это является обязательным пунктом для общей системы налогообложения.

В-третьих, индивидуальный предприниматель ведет учет всех хозяйственных операций в Книге доходов и расходов (КДиР), в которую заносится вся систематизированная и обобщенная информация из первичных документов. Данная форма утверждена Приказом Министерства финансов Российской Федерации № 86н/БГ-3-04/430 от 13 августа 2002 года. На основании итогов КДиР исчисляется сумма налога на доходы физических лиц.

В-четвертых, предприниматели, использующие в своей деятельности наемный труд, обязаны вести учет кадров и заработной платы.

В заключение хочется отметить, что предприниматель на ОСНО может использовать свое право и получить налоговый вычет по НДФЛ. Сумма налога будет уменьшена на фактически произведенные расходы, которые предприниматель сможет документально подтвердить. В ситуации, когда расходы не обоснованы документами, применяется профессиональный налоговый вычет, составляющий 20% от дохода.

Так же в статье 217 НК РФ установлен обширный перечень получаемых гражданами и юридическими лицами доходов, которые либо частично, либо полностью не подлежат обложению налогами в доход государства или в местный региональный доход. В пункте 13 в ред. Федерального закона от 21.06.2011 № 147-ФЗ, например, говорится о том, что доходы индивидуальных предпринимателей, при условии целевого использования на развитие личного подсобного хозяйства могут не платить налоги. Та-

ким образом, индивидуальные предприниматели будут законно освобождены от уплаты налогов.

В.Г. Назаров

Научный руководитель: О.М. Борисова, канд. экон. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ОСМЫСЛЕНИЕ АКТУАЛЬНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

Основу процесса регионализации рыночных реформ в России составляет признание объективной первичности региональных условий и проблем перед отраслевыми, выявление специфических интересов государства и регионов, определение путей достижения согласия этих интересов.

В современных условиях требуется реформирование территориальных управленческих структур, которые будут адекватными региональным социально-экономическим системам. Исходя из опыта регионального развития России, можно сделать вывод о неэффективности раздельного использования административных и рыночных методов регулирования и управления, поскольку эти структуры управления объективно обладают равными правами на существование. Практика подтверждает, что они взаимообусловлены и взаимодополняют друг друга. В то же время в силу того, что они изначально выдвигают и реализуют индивидуальные цели и функции, наблюдается противоречивость данных структур. Для эффективного социально-экономического развития регионов необходимы постоянное равновесие, определённые соотношения и пропорции между этими двумя управленческими структурами общественного функционирования.

Функционирование и развитие регионов в современной России протекает в сложных условиях переходного периода с преодолением множества объективных и субъективных проблем. Для более успешного их решения необходима долгосрочная стратегия развития страны и её регионов, которая будет ориентировать региональную политику.

Надежным механизмом реформирования экономики, ориентированной до последнего времени на некий «средний» регион, и осуществления учета в ней социально-экономических, природных демографических условий конкретных регионов, является региональный маркетинг. Принципиально важным является то, что именно использование регионального маркетинга как действенного инструмента предпринимательства в регионе, позволяет учитывать при принятии хозяйственных решений потребности,

состояние и динамику спроса и конъюнктуры рынка региона и характер развития межрегиональных связей, а также создавать условия для максимального приспособления регионального производства к требованиям рынка.

В этих условиях зарождается новое явление: регионы становятся "регионами-предпринимателями". Все чаще они рассматриваются как квазипредприятия, которые активно распоряжаются своими ресурсами для повышения конкурентоспособности в экономической, социальной и природной сферах с целью привлечения инвестиций и населения [2, с. 26], способны объединить, мобилизовать местные социальные, экономические, политические ресурсы. Поэтому интерес к развитию регионов усиливается как с научной, так и с практической точек зрения.

Российские и зарубежные эксперты (Визгалов Д.В., Панкрухин А.П., Важенина И., Мейер Дж., Котлер Ф.) единодушны во мнении, что в ближайшее время регионам придется столкнуться с ожесточенной территориальной конкуренцией. Удобное географическое положение или обилие полезных ископаемых уже не гарантируют территории экономический успех [1, с. 11]. В такой ситуации регионам и городам необходимо осваивать маркетинговые технологии и "продавать" себя, используя инструменты территориального маркетинга.

Многообразие сфер применения маркетинга обуславливает и множество его определений. Одно из самых коротких определений маркетинга звучит так: маркетинг - это "вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена" [3, с. 13]. В развитии идей маркетинга все чаще используется маркетинг целых регионов, городов и других населенных пунктов, направленный на привлечение капитала и обеспечение устойчивого развития данного региона.

Понятие регионального маркетинга не устоялось ни по форме, ни по содержанию. Зачастую данный термин подменяют синонимичными понятиями "маркетинг региона", "территориальный маркетинг", "маркетинг места", "геомаркетинг", "маркетинг территорий" и т.д. Это связано с тем, что само понятие "регион" по определению включает в себя территорию, место, область, район. Во многих случаях эти понятия становятся тождественными.

Регион как рыночная категория включает в себя множество элементов: административно-управленческий, геополитический статус, национально-бытовые ценности и традиции, социально-культурная среда и т.д. Место и роль региона в функционировании национального рынка определяется не только экономическим и природно-ресурсным потенциалом, но и уровнем развития инфраструктуры и бюджетно-финансовой сферы, научно-инновационного и кадрового потенциала.

Современные регионы как открытые дисперсионные системы, обладающие сложным характером взаимосвязи, играют важную роль в жизни страны. В государстве все регионы являются важными политическими, культурными, экономическими и иными центрами, опорными узлами территориальной организации общества. Они играют объединяющую роль в государстве, являясь центрами межрегиональных обменных процессов, обеспечивают формирование единого экономического, культурного, научного и информационного пространства страны [4, с. 8].

Удовлетворение потребностей региона сопряжено с необходимостью определения его маркетингового потенциала, требующего разработки комплексной программы привлекательности региона. Сложность, глубина и масштабность решаемых на региональном уровне задач требует осмысления концепции и методологии регионального маркетинга, разработки адаптированных организационных, экономических, финансово-бюджетных и иных форм и инструментов управления маркетинговой привлекательностью регионов.

Региональный маркетинг выступает эффективным инструментом функционирования в современных рыночных условиях, одной из основных задач которого является социально-экономическое развитие региона.

Библиографический список

1. Арженовский, И.В. Маркетинг регионов: учебное пособие / И.В. Арженовский. М. : Юнити-Дана, 2015. 135 с.
2. Коксин, А.П. Маркетинг в системе регионального менеджмента / А.П. Коксин. М.: Лаборатория книги, 2012. 125 с.
3. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я / Ф. Котлер; под ред. М. Сухановой; пер. Т.В. Виноградова, А.А. Чех, Л.Л. Царук. 7-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2016. 211 с.
4. Переслегин С., Столяров А., Ютанов Н. О механике цивилизаций // Наука и техника. 2013. №7. С. 8-12.

М.А. Плотникова

Научный руководитель: Т. Б. Кувалдина, д-р экон. наук

Омский государственный университет путей сообщения (г. Омск, РФ)

СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ КАК ЭЛЕМЕНТА БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В процессе своей финансово-хозяйственной деятельности организация вступает в многочисленные и многообразные взаимоотношения с дру-

гими участниками этой деятельности. При этом у экономических субъектов возникают расчетные отношения, отражающие взаимные обязательства с другими юридическими и физическими лицами по расчетам, вытекающие из норм, установленных законодательством или условиями договоров по взаимным услугам, а также взаиморасчеты с бюджетом по налогам, с банками по кредитам, с органами социального обеспечения и страхования по отчислениям. Указанные обязательства являются одним из значимых элементов бухгалтерской отчетности.

Проведенное исследование показывает, что во многих современных публикациях излагаются вопросы сущности, оценки и классификации обязательств. Так, например, ученые Т.Б. Кувалдина, Д.Р. Лапин [3, 4] исследуют стоимостную оценку обязательств, в т.ч. возможность применения дисконтированной (приведенной) стоимости при их оценке. Экономисты Д.В. Луговской, Ю.А. Абросимова [5] рассматривают финансовые обязательства как элемент бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Анализ научных публикаций указывает на то, что в настоящее время в учете обязательств есть определенные проблемы.

В гражданском законодательстве под обязательством понимается действие, которое одно лицо обязано совершить в пользу другого лица, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п. В целях бухгалтерского учета можно воспользоваться определением обязательства, которое приведено в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России. Согласно п. 7.3 Концепции обязательством считается существующая на отчетную дату задолженность организации, которая является следствием свершившихся проектов ее хозяйственной деятельности и расчеты по которой должны привести к оттоку активов [1]. Обязательство может возникнуть в силу действия договора или правовой нормы, а также обычаев делового оборота. Как видим определение термина «обязательство» не закреплено в нормативных актах по бухгалтерскому учету. Бухгалтеры вынуждены прибегать к Гражданскому Кодексу Российской Федерации.

Экономист Т. Сильвестрова под обязательствами понимает «оформленные договором гражданско-правовые отношения, в силу которых одна сторона (должник) обязана совершить в пользу другой стороны (кредитора) определенные действия или воздержаться от них» [6, с. 15]. Однако, по мнению Ю.А. Ермиловой «обязательства – это текущая задолженность предприятия, возникающая из событий прошлых периодов, урегулирование которой приведет к оттоку из предприятия ресурсов, содержащих экономическую выгоду» [2, с. 158].

Считаем наиболее полное определение дано в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России, т.к. оно наиболее полно отра-

жает экономическое и юридическое содержание и сущность самого понятия.

Д.В. Луговской и Ю.А. Абросимова отмечают, что «в целях идентификации финансовых обязательств и представления их отдельных элементов в финансовой отчетности необходима их классификация по трем признакам [5]. По правовому основанию авторы выделяют:

а) юридические (правовые) обязательства, возникающие из действия договора, закона;

б) конклюдентные обязательства, принимаемые в добровольном порядке в связи со сложившейся деловой практикой;

в) юридическо-конклюдентные обязательства, когда хозяйственная операция сочетает в себе императивные, согласованные и односторонние обязательства.

Конклюдентные обязательства это обязательства, отличные от юридических и обусловленные сложившейся практикой. Конклюдентное обязательство возникает «в результате действий предприятий в случаях, когда:

а) посредством сложившейся практики, публичной политики или конкретного заявления предприятие продемонстрировало другим сторонам, что оно примет на себя определенные обязанности; и

б) в результате предприятие создало у других сторон обоснованные ожидания, что оно исполнит принятые на себя обязанности»

По степени условности Д.В. Луговской, Ю.А. Абросимова обязательства подразделяют на:

а) реальные, фактически возникшие вследствие совершенных фактов хозяйственной жизни;

б) условные, вероятные в будущем;

в) оценочные, которые неизбежно станут реальными, однако имеются затруднения с определением их точной величины или сроков возникновения, и представляющие собой, таким образом, промежуточное звено между реальными и условными обязательствами.

По форме и виду речь идет о конкретных группах и видах обязательств, таких как:

а) заемные средства;

б) кредиторская задолженность;

в) резервы;

г) выданные обеспечения [5, с. 10].

При этом данная классификация служит подклассификацией обязательств по правовому основанию. Так, заемные средства и кредиторская задолженность относятся к реальным обязательствам, резервы к оценочным, а выданные обеспечения к условным.

Обязательства с позиции бухгалтерской отчетности подразделяются на дебиторскую и кредиторскую задолженности.

Все выше перечисленное, позволяет сделать вывод, об определении финансового обязательства в узком смысле, близкое, по сути, к определению кредита: это заемные средства, привлекаемые на условиях возвратности, срочности и платности с целью финансирования деятельности организации. Отсюда следует, что важнейший критерий признания обязательства финансовым или нефинансовым – это его основное предназначение, функциональная роль. По данному признаку, соответственно, могут быть выделены лишь две группы обязательств: кредиторская задолженность и заемные средства. Остальные группы обязательств, представленные в отчетности, – лишь разновидность первых двух и должны представляться в их составе.

Библиографический список

1. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России, одобренная Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине России, Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров России 29.12.1997. // СПС «Консультант Плюс» – Электрон. дан. М., 1997-2017. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Ермилова Ю.А. Бухгалтерский словарь: учебно-справочное пособие // М.: Деловой двор, 2015. С. 158.
3. Кувалдина Т.Б., Лапин Д.Р. Оценка отдельных активов и обязательств в условиях интеграции в международную учетную систему // Инновационная экономика и общество. 2014. № 3(5). С. 45-51.
4. Кувалдина Т.Б., Лапин Д.Р. Дисконтированная (приведенная) стоимость в оценке активов и обязательств // Аудиторские ведомости. 2013. № 11. С. 63-71.
5. Луговской Д.В., Абросимова Ю.А. Финансовые обязательства как элемент финансовой отчетности: вопросы классификации и оценки // Международный бухгалтерский учет. 2016. № 1. С.6-13.
6. Сильвестрова Т. Расчеты по обязательствам бюджетного учреждения // Бюджетные организации: бухгалтерский учет и налогообложение. 2015. № 4. С.15.

А.Р. Раджабов

Научный руководитель: Н.Ю. Симонова, к.э.н., доцент

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ИМИДЖА ТЕРРИТОРИИ

Маркетинг территории — это осознанная и целенаправленная деятельность по разработке и внедрению комплекса мероприятий способствующих максимальному удовлетворению социально-экономических интересов территории, а также внешних потребителей, во внимании которых заинтересована территория [1].

Но маркетинг территории не может существовать хаотично. Для грамотного рекламирования территории необходимо создание определенной стратегии, благодаря которой будут проведен ряд мероприятий для успешного продвижения лучших достоинств территории.

Ф. Котлер в своей книге «Основы маркетинга», дает следующее определение: «Маркетинговая стратегия – это логическая схема маркетинговых мероприятий, с помощью которой компания надеется выполнить свои маркетинговые задачи» [2].

А О. Уолкер младший, в своей книге «Маркетинговая стратегия: курс МВА», определяет маркетинговую стратегию как «эффективно распределенные и скоординированные рыночные ресурсы и виды деятельности, для выполнения задач фирмы на определенном товарном рынке» [2].

В конечном итоге, обобщая, можно сделать вывод, что маркетинговая стратегия – это ряд действий для выполнения определенных поставленных задач.

В зависимости от задач, выбирается стратегия маркетинга. Их существует четыре вида:

- Маркетинг имиджа: основная цель – создание и распространение положительного имиджа территории;
- Маркетинг притягательности: мероприятия, которые направлены на повышение привлекательности территории для человека, его проживание и развитие;
- Маркетинг инфраструктуры: развитие деловой, социально-экономической, культурной жизни, соответствующей инфраструктуры;
- Маркетинг населения, персонала: привлечение высококвалифицированного персонала, студентов.

Маркетинг имиджа считается недорогим, в сравнении с остальными, и зависит от уже сформированного имиджа, который и необходимо под-вергнуть корректировке либо оставить прежним.

В настоящее время существует 16 основных концептуальных подходов к пониманию сущности маркетинга территорий. Тем не менее, анализ данных подходов показал, что наиболее практичным и гибким является подход «Маркетинговая стратегия региона» Д.В. Визгалова.

Данный подход удобен тем, что он универсален и может использоваться не только для региона, но и для более мелких, локальных территорий. Детальный разбор каждого элемента позволяет более четко исследовать все стороны, как положительные, так и отрицательные, территории, одновременно поэтапно создавая имидж территории и внедряя его в население.

Данная маркетинговая стратегия территории разбивается на два последовательных этапа, которые можно назвать «позиционированием», т.е. созданием имиджа территории и «маркетинговой коммуникацией», т.е. продвижением.

Первый этап – формулирование закодированного послания о регионе целевым аудиториям. На данном этапе проводится анализ текущего положения территории, рассматриваются его сильные и слабые стороны с помощью SWOT – анализа и определяется «изюминка», на которую будет сделан упор при маркетинге территории.

Вторым этапом является доведение этого имиджа до целевых аудиторий. Здесь очень важно грамотно построить отношения с целевыми группами и красиво преподнести образ субъекта. Именно поэтому на втором этапе более детально рассмотрено взаимодействие с целевыми группами и методы коммуникаций.

Подход Д.В. Визгалова очень детален и операционален, т.е. может непосредственно применяться при проектировании и осуществлении маркетинговых мероприятий по формированию положительного имиджа территории.

Задача стратегического маркетинга создать образ территории как «уникальное предложение» в сравнении с другими субъектами. Это означает важность грамотного формирования инвестиционной, экономической, социальной и культурной привлекательности.

- Инвестиционная привлекательность означает формирование привлекательного климата на данной территории для ведения успешного бизнеса (создание транспортной, коммуникационной и информационной инфраструктуры, создание долгосрочных проектов привлекательных для бизнеса и иных территорий).

- Экономическая привлекательность означает формирование рынка товаров и услуг. Целевой аудиторией в данном случае станут промыш-

ленные предприятия, мелкий и средний бизнес, население региона различных групп.

• Социальная привлекательность связана с формированием благоприятной социальной среды проживания, а именно безопасность, как личная, так и экологическая, развитие образования и услуг. Целевой группой являются различные группы населения.

• Культурная привлекательность территории связана с использованием имеющихся культурных и природных памятников в формировании положительного имиджа региона. Целевой группой являются специалисты креативных профессий, инвесторов в развитие культуры.

Таким образом, понятие «конкурентоспособность» тесно связано с понятием «имидж территории». Привлекательный имидж субъекта способствует развитию важных составляющих территории: экономики, производства, уровню жизни. Имидж территории важно грамотно продвигать, создавать его узнаваемым, для позитивного позиционирования территории и привлечения как инвесторов, так и других целевых групп, поэтому важно определить каналы, по которым будет проходить продвижение.

Библиографический список

1. Воронин, В.Г. Маркетинг территории: теоретические подходы [Текст]/ В.Г. Воронин, Т.Н. Целых// Проблемы современной экономики. 2015. №4. С. 236-238.

2. Баталова, О. С. Содержание понятия «маркетинговая стратегия» [Текст]/ О.С. Баталова// Проблемы современной экономики: материалы междунар. науч. конф. 2014. С. 103-106.

М.А. Ратникова, Н.В. Рудко

Научный руководитель: Н.Ю. Симонова, канд. экон. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Переход к рыночным отношениям заставляет нас обратить пристальное внимание на экономический опыт развития зарубежных стран, в частности в области финансов. Особое место здесь занимает налоговая система – важнейший инструмент государственной экономической политики и регулирования рыночных отношений. Налоги стимулируют или, напро-

тив, ограничивают развитие отдельных отраслей, создают предпосылки для снижения издержек производства и обращения частных предприятий и фирм, повышения их конкурентоспособности на мировом рынке.

Сколько веков существует государство, столько же существуют и налоги, и столько же экономическая теория ищет принципы оптимального налогообложения.

Актуальность выбранной темы обосновывается тем, что современные социально-экономические условия в стране вынуждают налогоплательщиков скрывать свои доходы. Это доказывает необходимость совершенствования налоговой системы. В то же время со стороны государства большое внимание уделяется повышению результативности системы государственного управления в России.

В такой ситуации необходимо совершенствовать существующую систему налогового контроля и повышать ее результативность. Поэтому необходимо обратить внимание на зарубежный опыт в области оценки деятельности налоговых органов, а также меры, принимаемые для повышения ее результативности.

В США в настоящее время налоговая система не только обеспечивает денежными средствами государственный бюджет, но и выступает инструментом экономического регулирования. Наиболее значимым федеральным налогом выступает личный подоходный налог. В структуре доходов государства подоходный налог занимает около 40%. Он является самым крупным источником доходов федерального бюджета, составляет его основную часть и взимается подоходный налог с личных доходов населения, включая доходы от индивидуального бизнеса. Данный налог предполагает наличие необлагаемого минимума, скидок, личных расходов.

Подоходный налог в США отличается относительно невысокими ставками, в сравнении с другими зарубежными странами, но наряду с этим достаточно сложной является система расчета налога. Подоходный налог призван не только обеспечивать бюджет доходами, но и выступает инструментом регулирования экономики.

Особый интерес представляет опыт налоговых органов Германии в области косвенных методов исчисления налоговой базы, положенный в основу отбора налогоплательщиков для последующего налогового контроля.

В его основе используются следующие методы:

- метод «общего сопоставления имущества». Сумма прироста имущества и капитала (производственного и личного характера), сопоставляется с задекларированными доходами за отчетный период;

- метод «сопоставления доходов с помощью учета денежного оборота». Применение данного метода основано на том, что налогоплательщик за отчетный период не может вложить или использовать денежные сред-

ства в производственных или личных целях в большем количестве, чем получено им от облагаемых доходов или прочих источников;

- метод «анализа остатков производственных запасов».

Во Франции существует эффективная система внутреннего контроля над деятельностью налоговых органов, которая может быть адаптирована в России. В частности, в целях осуществления контроля над деятельностью межрегиональных управлений и повышения качества их работы

Главное налоговое управление Франции заключает договора с межрегиональными управлениями сроком на 3 года, в которых устанавливаются основные цели и задачи работы, которую должно проводить межрегиональное управление, а также система критериев оценки достижения поставленных целей. При достижении и перевыполнении поставленных целей предусматриваются специальные премии.

Крайне актуальной для России в данный момент остается решение проблемы загруженности организаций проверками государственных органов и учреждений. В выступлениях Президента РФ нередко обращается внимание на то, что существующая система налогового администрирования в России накладывает значительную административную нагрузку на бизнес. Во Франции данная проблема разрешена за счет высокой эффективности налоговых проверок. В среднем в межрегиональном управлении на одного работника приходится 170 предприятий, которые он курирует, и в среднем предприятие проверяется один раз в 15 лет.

Кроме организации внутреннего контроля, значительный интерес представляет сама концепция работы налоговых органов зарубежных стран. Она формируется на взаимовыгодных условиях: налогоплательщики получают выгоду при условии, что уплачивают все законно установленные налоги и сборы. Государство через средства массовой информации информирует налогоплательщиков о том, на что расходуются их деньги.

В Норвегии характерной чертой обложения доходов физических лиц является дифференциация налоговых ставок, которая зависит от вида дохода. Совокупный доход составляет заработную плату, дополнительные льготы, пенсии, алименты, доход от предпринимательской деятельности, проценты на капитал и суммы, возмещенные из фондов социального страхования. Индивидуальный доход может быть уменьшен на суммы фактических затрат, которые подтверждены документально, но не более чем на 20%.

В конце каждого года налогоплательщикам присылается бланк декларации о доходах. Налоговый инспектор проверяет декларации и производит начисление суммы налога на основании сумм доходов. Далее сумма налога сообщается налогоплательщикам. Уклонение от уплаты налога является серьезным нарушением, которое влечет за собой наказание в виде лишения свободы до пяти лет.

Некоторые элементы налога, используемые в зарубежных странах, возможно, применить в Российской практике подоходного налога, но внедрение их в налоговое законодательство должно осуществляться поэтапно. Целесообразно стоит начинать с установления необлагаемого минимума, который на начальных этапах данной реформы будет равен прожиточному минимуму. В дальнейшем необлагаемый минимум будет подлежать увеличению с параллельным установлением прогрессивных налоговых ставок в зависимости от размера получаемого дохода. В процессе реализации преобразований необходимо осуществление постоянного контроля статистических данных об уровне жизни граждан.

На примере вышеупомянутых стран, налоговую базу можно рассчитывать, как разницу сумм полученных доходов и расходов, которые совершались для получения дохода. Кроме этого, важной составляющей является полная перестройка системы вычетов по налогам, к примеру, увеличить их размер на основании текущей ситуации экономики. Управление налоговыми вычетами даст способность для реализации социальной функции. Мгновенное увеличение налоговых ставок на раннем этапе представляется невозможным, поскольку общество не заинтересовано в кардинальных переменах, особенно если под угрозу ставится существующая стабильность.

Таким образом, нужно детально осуществить переход к задуманной системе подоходного налогообложения, опираясь на опыт зарубежных стран, а также на особенности экономики РФ и ее социальной сферы. Созданная система сможет обеспечивать высокий доход бюджета, а также способствовать перераспределению национального дохода в пользу наименее социально защищенных слоев граждан.

Библиографический список

1. Алиев Б.Х. Налоги и налоговая система Российской Федерации: учеб.пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика»/ под ред. Б.Х. Алиева, Х.М. Мусаевой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 439 с.

2. Еремина Вера Александровна Зарубежный опыт налогообложения и возможности его использования в российских условиях // Вестник КГПУ им. В.П. Астафьева. 2010. №3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-nalogooblozheniya-i-vozmozhnosti-ego-ispolzovaniya-v-rossiyskih-usloviyah> (дата обращения: 10.02.2017).

3. ЕРМАСОВА Н.Б. Динамика налоговой системы США // Финансы и кредит. 2009. №41 (377). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/dinamika-nalogovoy-sistemy-ssha> (дата обращения: 12.02.2017).

П.А. Рыбин

Научный руководитель: Л.А. Родина

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(г. Омск, РФ)*

ХАРАКТЕРИСТИКА СРАВНИТЕЛЬНОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Основа сравнительного подхода - это допущение, что рыночная стоимость тесно взаимосвязана с ценами, по которым совершались сделки с аналогичными объектами оценки. Таким образом, проанализировав различия в факторах, влияющих на цену (например, местоположение или условия сделки), стоимость оцениваемого объекта можно определить достаточно достоверно и с учетом нюансов местного рынка.

Главным преимуществом сравнительного подхода является широкий диапазон возможностей его использования. Так, в условиях обращения на рынке аналогичных объектов сравнительный подход может применяться при оценке любых видов недвижимости. Кроме того, одним из его плюсов является то, что он дает наиболее объективную и вероятную оценку, в которой максимально учитывается рыночная конъюнктура.

Методы сравнительного подхода невозможно применить в условиях отсутствия активности на рынке недвижимости и недостатка достоверной информации о сделках с объектами-аналогами. Хотя на пассивном территориальном рынке недвижимости возможность применения методов сравнительного подхода ограничена, в условиях отсутствия достаточного количества информации рыночная стоимость, рассчитанная таким подходом, может служить для верификации результатов оценки стоимости, полученных ранее прочими подходами. Наиболее часто методы сравнительного подхода применяются для оценки коммерческой или жилой недвижимости. Для оценки же специальных объектов или объектов, входящих в состав имущественного комплекса предприятия, его использование затруднительно.

Базой сравнительного подхода являются три принципа оценки. Первый из них – это принцип сбалансированности. Он основывается на том, что сбалансированность и гармоничность элементов объекта недвижимости повышает его рыночную стоимость. Так, ресторан с просторным обеденным залом при прочих равных условиях будет дороже ресторана с вытянутым и узким залом, а магазин будет дороже аналога, если он находится в месте, с менее развитой инфраструктурой.

Следующий принцип – замещения – гласит, что невозможно выручить за продажу объекта недвижимости большую сумму, нежели стоит покупка или постройка наиболее дешевого аналогичного объекта. Таким

образом, минимальная стоимость объекта-аналога является одновременно максимальной стоимостью объекта оценки. Теоретическая основа этого принципа - это концепция рационального выбора [1].

Сутью принципа спроса и предложения является тот факт, что при проведении оценки необходимо понимать факторы влияния на спрос и предложения, предпосылки тех или иных изменений в спросе и предложении, их взаимосвязь со стоимостью конкретного объекта оценки. Основываясь на этом принципе, для определения стоимости объекта оценки специалисты используют различные качественные и количественные методы выделения элементов сравнения и измерения корректировок выбранных критериев сравнения объектов-аналогов.

Следует составить алгоритм действий, необходимых для оценки стоимости объекта недвижимости методами сравнительного подхода.

В ходе первого этапа оценщик анализирует состояние рынка и тренды, присутствующие на нем в данный момент. Особое внимание должно уделяться тому сегменту, к которому относится объект оценки. Также необходимо найти несколько проданных в последнее время объектов недвижимости, которые можно сопоставить с оцениваемым объектом.

На этапе составления информационной базы производится сбор и верификация данных об объектах, которые были проданы недавно или предлагаются на продажу, и проводится сравнение аналогов и объекта оценки.

В ходе третьего этапа оценщик проводит корректировку цен для продажи, сопоставляя аналоги с оцениваемым объектом.

На последнем этапе устанавливается рыночная стоимость объекта, представляющая собой согласованную совокупность скорректированных цен аналогичных объектов.

Оценка стоимости недвижимого имущества, проводимая с точки зрения различных подходов, подразумевает различные оценочные приемы и различную информационную базу. Так, при использовании сравнительного подхода оценщик должен владеть двумя специфическими инструментами этого подхода: единицами сравнения и элементами сравнения.

Далее необходимо рассмотреть более подробно оба этих инструмента.

Информационная база сравнительного метода составляется путем анализа сделок по объектам – аналогам оцениваемого. Без изменений эту информацию можно использовать только тогда, когда размеры объекта оценки и аналога абсолютно идентичны, что случается крайне редко. Итак, специалист должен оперировать ценой единицы сравнения, которая может быть, как физической, так и экономической.

Вид недвижимости, служащей объектом оценки, влияет на выбор единицы сравнения, например, цена за 1 гектар или цена за 1 квадратный

метр общей площади. Иногда единицей сравнения являются модули, формирующие доход, например, номер гостиницы или машиноместо в гараже.

Благодаря использованию при расчетах цены за единицу сравнения эффективность оценки повышается, так как корректировка на размер объекта более не нужна. Как правило, учет взаимосвязи стоимости объекта оценки и его физических размеров происходит на последнем этапе, когда оценщик переходит к стоимости целого объекта от стоимости единицы сравнения. Однако необходимо понимать, что та единица, которую выбрал специалист для сравнения, может повлиять на конечную рыночную стоимость, полученную сравнительным подходом. Поэтому необходима корректировка на экономический масштаб объекта.

Другим инструментом сравнительного подхода являются элементы сравнения.

Элементами сравнения называются те параметры объектов и обстоятельства сделок, которые формируют цену. Они учитывают, как региональные особенности, так и экономическую составляющую работы рынка недвижимого имущества.

Как правило, оценщик оперирует следующими, наиболее важными, факторами цены [4].

Во-первых, так как имущественные права на объект оценки могут отличаться от прав на объекты-аналоги, необходимо точно определить передаваемые права собственности и ограничения.

Во-вторых, нужно сравнить условия финансирования: был ли это единый платеж за счет средств инвестора, банковский кредит, кредит продавца или рассрочка.

В-третьих, на условия продажи необходима корректировка, если мотивация продавца и покупателя отличается от типичной, например: сделка заключена под давлением; ускоренные сроки экспозиции; родственные или корпоративные связи; у инвестора есть особые предпочтения по поводу сделки; особые режимы налогообложения.

В-четвертых, оценщик должен скорректировать цену на время продажи, потому как она может существенно измениться за то время, что прошло с даты оценки с объектами-аналогами до даты оценки.

В-пятых, необходимо выбрать такие аналоги, которые находятся как можно ближе к объекту оценки: нецелесообразно сравнивать объекты, находящиеся в разных районах или регионах.

В-шестых, в ходе оценки необходимо проанализировать целый ряд физических параметров, отличающих конкретные объекты-аналоги и формирующих их стоимость.

В-седьмых, параметры недвижимого имущества, которые определяют доход от него, называются экономическими характеристиками. Размер до-

хода от объекта связан с такими факторами, как качество управление или эксплуатационные расходы.

В-восьмых, главный критерий отбора сопоставимых объектов – это идентичность назначения, по которому они используются.

В-девятых, движимое имущество, такое, как мебель в гостинице или касса в магазине, специалист должен оценивать отдельно.

В рамках сравнительного подхода специалисты выделяют два основных метода: сравнительного анализа продаж и соотнесения дохода и цены.

В первую очередь нужно рассмотреть метод соотнесения дохода и цены. Основой этого метода является предположение, что ценообразующим фактором является доход приносимой недвижимостью, из чего следует, что в ходе анализа соразмерности дохода и цены по объектам-аналогам возможно использовать усредненные результаты при оценке объекта недвижимого имущества. Он включает в себя два вида: метод валового рентного мультипликатора и общего коэффициента капитализации.

Поскольку скорректированные цены аналогичных объектов совпадут с малой вероятностью, необходимо базисом рыночной цены объекта оценки выбрать такой объект, по которому сумма или число корректировок минимально. То есть, цена которого наиболее адекватна рыночной стоимости оцениваемого объекта из-за наибольшей близости к нему своих характеристик.

Библиографический список

1. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Мирзажанов С.К., Касьяненко Т.Г. Оценка недвижимости. М., 2010. С. 58.

2. Зубанов С.В. Антикризисное управление предприятиями промышленности на основе оценки их рыночной стоимости: дис. ... канд. экон. наук: 05.02.22 /С.В. Зубанов; науч. рук. кэн, доцент. Н.С. Шадрина. М., 2010. 196 с.

3. Мельник, И.В. Оценка стоимости имущественного комплекса предприятия в условиях банкротства : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10/И.В. Мельник; науч. рук. д.э.н., профессор. В.Н. Зарубин – М., 2004. 185 с.

4. Основы оценки стоимости имущества / Под ред. Федотовой М.А., Тазихиной Т.В. М.: Кнорус, 2010. С. 75.

Ю.И. Сучилина

*Научный руководитель: С.Н. Марков, доцент кафедры менеджмента,
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий,
(г. Омск РФ)*

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье рассматриваются различные подходы к критической оценке малого бизнеса. Выявлены основные особенности финансового менеджмента, цели управления, проблемы и возможные пути их решения.

Управление финансами предприятия представляет собой сложную систему. Становление экономики, в свое время, сопровождалось недостаточными темпами развития малого бизнеса, который должен был выполнять роль стабилизирующего слоя и обеспечивать гибкое реагирование на изменения потребительского спроса. [1] Малый бизнес играет важную роль в рыночной экономике, обеспечивает здоровый уровень конкуренции, гибко реагирует на потребителей.

Главной особенностью финансового менеджмента в малом бизнесе является отсутствие четких должностных функций. Финансовым менеджментом выступает владелец или бухгалтер.

Еще одной особенностью управления финансами в малом бизнесе является налогообложение. В соответствии с Налоговым кодексом РФ, небольшие фирмы имеют право самостоятельно выбирать режим уплаты налогов в бюджет.

Характерной особенностью малого бизнеса является ограниченность финансовых ресурсов, поэтому изыскания необходимых денежных средств и эффективное управление ими для большинства малых фирм является главной задачей.

Слабая организация финансовой деятельности остается одной из самых основных причин банкротства предприятия. Финансовая сторона предприятия требует постоянного внимания, решение вопросов должно сопровождаться достоверной информацией. [2]

Финансовая устойчивость предполагает, что предприятие:

- может оплатить все текущие долги из дохода после получения денег от своих заказчиков;
- в состоянии погасить будущие обязательства на основе ожидаемого дохода из вырученных средств;
- имеет достаточные суммы для плановых вложений в основные средства (машины, оборудование, транспорт и здания);

- имеет дополнительные средства для покрытия незапланированных расходов или возможность получить эти средства в любой момент путем займа (кредита) или продажи акций.

Четыре указанных требования предполагают, что для выполнения текущих обязательств предприятию необходима наличность. В идеальном варианте эти четыре требования должны обеспечиваться одновременно. Они представляют собой идеальное состояние дел, соответствующее требованиям финансового управления малым предприятием. Таким образом, основы финансовой устойчивости - наличность и прибыль.

Цель каждого предпринимателя - прибыльное ведение дела за счет эффективного использования ресурсов предприятия - может быть наилучшим образом достигнута путем составления финансового плана. Финансовый план включает: план доходов и расходов; расчет точки безубыточности; прогноз движения наличности. План о доходах и расходах дает информацию о результатах финансовой работы фирмы по разным направлениям.

Одним из эффективных методов анализа деятельности предприятия является определение уровня безубыточности бизнеса - это уровень производства или сбыта, при котором финансовые поступления от продажи товара (услуги) равняются издержкам, т.е. это тот минимальный уровень сбыта, при котором нет убытка. Анализ безубыточности позволяет убедиться, будет ли дело прибыльным или принесет убытки.

Жизнеспособность предприятия, целесообразность деловой активности во многом зависят от того, в какой мере обеспечена финансовая отдача от вложенных средств, насколько достигнутый уровень доходности создает экономические стимулы дальнейшего роста производства. В связи с этим важно прежде всего выяснить, каким по величине должен быть минимально допустимый объем реализации товара, чтобы не возникла ситуация получения убытков от предпринимательской деятельности.

Для эффективного управления финансовыми потоками большое значение имеет определение оптимального размера оборотного капитала. Недостаток наличных средств может привести предприятие к банкротству, и чем быстрее темпы развития фирмы, тем больше риск остаться без наличных денег. С другой стороны, чрезмерное накопление оборотного капитала не является показателем благополучия, так как приводит к "омертвлению" капитала и снижает эффективность его использования, поскольку фиксированные активы приносят большую прибыль, чем текущие.

Эффективное управление финансами предполагает стремление к тому, чтобы сроки оплаты предприятием своих долгов превышали сроки погашения задолженности ее дебиторами с учетом сумм задолженностей.

Важнейшим вопросом планирования финансов является прогноз движения наличности. Назначение такого прогноза состоит в том, чтобы дер-

жать владельца предприятия в курсе всех поступлений денежных средств и производственных платежей. Денежные средства необходимы для оплаты счетов и закупки материалов, оборудования, а без них бизнес обречен, их расчет нужен для того, чтобы предвидеть возможный недостаток денежных средств и своевременно принимать соответствующие меры. В процессе хозяйственной деятельности фирмы непрерывно происходят изменения - увеличение либо уменьшение денежных средств.

Руководитель предприятия должен постоянно следить за движением оборотных средств, обращать внимание на любые изменения и предвидеть их последствия для финансового положения фирмы. В этих целях составляется карта прогноза движения наличных денег.

Для успешного ведения дел и грамотного управления финансовыми потоками большое значение имеет анализ финансового состояния фирмы. Анализ позволяет увидеть реальное положение дел, сопоставить фактические данные сплановыми, разобраться в отклонениях от намеченного плана и их причинах, принять необходимые меры для совершенствования работы фирмы.

Оценка финансового состояния предприятия включает анализ:

- доходности и рентабельности;
- финансовой устойчивости;
- скорости оборота капитала;
- окупаемости вложенных средств.

Доходность фирмы характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель - это сумма прибыли или доходов. Относительный показатель - это уровень рентабельности - отношение валовой прибыли к средней стоимости основных и оборотных средств. Рентабельность, рассчитанная в динамике, дает возможность оценить, как меняется доходность работы предприятия, выяснить, какие факторы повлияли на эти изменения. В целом анализ прибыли и рентабельности позволяет судить о степени эффективности работы предприятия и использования его ресурсов.

Важным показателем, позволяющим определить финансовую устойчивость предприятия, является коэффициент покрытия (ликвидности) и коэффициент устойчивости (надежности), которые свидетельствуют о способности предприятия быстро погасить свои краткосрочные долги.

Степень обеспеченности фирмы собственными средствами и ее зависимость от внешних источников финансирования характеризует коэффициент устойчивости (надежности). Естественно, чем больше фирма обеспечена собственными средствами, внутренними источниками финансирования и чем меньше она прибегает к использованию внешних источников, тем выше уровень финансовой независимости и устойчивости фирмы.

Коэффициент устойчивости определяется в виде отношения суммы заемных средств по долгосрочным и краткосрочным кредитам к собственным средствам фирмы. Желательно, чтобы этот показатель был значительно меньше единицы. В этом случае снижается степень риска.

Скорость оборачиваемости капитала характеризует мобильность использования средств, вложенных в бизнес. Показатель скорости оборота капитала измеряется в соотношении между выручкой от продаж за определенный период (например, год) и денежной величиной активов фирмы, благодаря использованию которых удалось получить и реализовать товары. Такое соотношение показывает, какую выручку приносит денежная единица, вложенная в активы фирмы. Желательно, чтобы скорость оборота капитала существенно превышала единицу.

Еще одним важным показателем, характеризующим эффективность работы фирмы, является срок окупаемости. Этот показатель позволяет судить о том, насколько быстро предприятие способно вернуть денежный капитал, вложенный в дело. Разделив объем денежных средств, вложенных в бизнес (капиталовложения), на величину годовой прибыли, получаем количество лет, за которые средства окупятся. Принято считать, что средства, вложенные в малый бизнес, должны окупаться в срок, не превышающий пять лет.

Таким образом, совершенствование управления финансами на малых предприятиях является важным фактором повышения эффективности их деятельности.

Библиографический список

1. Шуляк П. Н. Финансы предприятия: учебник. 6-е изд., перераб и доп. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. 712 с.
2. Фролова В. Б. Развитие малого предпринимательства в России// В сборнике: Инновационная стратегия Российской экономики Под редакцией Цхададзе Н. В., 2007. С. 354-366.
3. Горфинкель, В.Я. Малый бизнес: Организация, экономика, управление. / Под.ред. В.Я. Горфинкеля, В.В. Швандара. М: ЮНИТИ, 2012.
4. Шуляк П.Н. Финансы предприятия: учебник. 6-е изд., перераб. и доп. М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2011. 712 с.

М.А. Толстых, Т.Н. Аданкина

Научный руководитель: А.М. Самарин

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ТРАНСАКЦИОННОЕ ЛИДЕРСТВО

Теория транзакционного лидерства, является ответвлением от теорий социального обмена, которые в свою очередь являются подразделом социально-бихевиорального направления в психологии. Зачатки бихевиористских идей, объясняющих социальные процессы можно видеть в трудах классиков бихевиоризма: И.П. Павлова, Дж. Уотсона, Б.Ф. Скиннера, которые объясняли любое поведение (а значит и социальное) через понятие условного рефлекса.

Основным представителем транзакционного лидерства можно считать Е.П. Холландера.

В основу транзакционного подхода к пониманию лидерства, разрабатываемого Е. Холландером, положено понимание лидерства как отношений обмена между лидером и последователями. Суть этих взаимоотношений состоит в следующем. Лидер предоставляет последователям ряд выгод в виде: организации их действий; разъяснения специфики ситуации; ориентировки в направлении приложения усилий; внимания к людям. Таким образом, своей активностью лидер в целом способствует достижению групповых целей. Отвечая взаимностью, последователи также вознаграждают лидера: признанием; уважением; готовностью к принятию его влияния. Формулируя кратко: лидер содействует успеху группы в решении задачи и обеспечении справедливости во взаимоотношениях ее членов в обмен на уважение с их стороны и принятие его влияния.

Е. Холландер и Д. Джулиан выделили две характеристики, релевантные, подавляющему большинству ситуаций лидерства: компетентность в ведущей групповой деятельности; мотивация относительно группы и ее задачи. Согласно данным исследований Е. Холландера и Д. Джулиана, именно восприятие последователями компетентности лидера в решении задачи и его мотивации относительно задачи и интересов группы обуславливают рост его легитимности и влияния.

Теория обмена получила свое развитие в еще одной концепции транзакционного лидерства – концепции идиосинкразического кредита[1]. Идея идиосинкразического кредита нацелена объяснить, каким образом происходит развитие группы и внедрение инноваций в результате деятельности лидера в терминах обмена.

Е.П. Холландер отошел от мнения, что лидер должен быть наиболее ярким олицетворением норм той группы, членом которой он является. В

таком случае лидер должен бы был выполнять лишь стабилизирующую роль. В теории, рассматриваемого нами автора, лидерство, наоборот рассматривается как деятельность инновационная и новаторская.

Однако, для достижения целей группы, лидеру все-таки приходится выходить за принятые рамки. В таком случае ему со стороны последователей предоставляется, так называемый, «кредит» доверия. Это и называется идиосинкразическим кредитом. Размер кредита определяется заслугами данного лидера в прошлом, т.е. группа готова предложить тем больший кредит, чем чаще оправдывались действия лидера в прошлом, и, наоборот, кредит будет тем меньше чем реже действия лидера в прошлом достигали результата. Таким образом, если действия лидера привели к цели в данном случае, его кредит на будущее будет увеличен. Величина кредита, получаемого лидером от группы, зависит еще и от способа достижения им лидерской роли – путем выборов или путем назначения.

Именно идиосинкразическим кредитом в рамках теории обмена можно объяснить такие феномены как легитимность власти и доверие к лидеру.

Модель LMX, разделяет подчинённых на два типа:

Компетентные работники с ярко выраженной мотивацией, которых руководители считают заслуживающими доверия (*in-group employees*),

Некомпетентные работники, имеющие репутацию не заслуживающих доверия и лишенных мотивации (*out-group employees*).

В модели LMX также различаются и два стиля руководства: основанное на реализации формальных властных полномочий; основанное на убеждении. С некомпетентными подчиненными руководители реализуют первый тип руководства и поручают им не очень ответственную и не требующую больших способностей работу. Личные контакты между руководителем и подчиненными в этом случае практически отсутствуют. С компетентными подчиненными руководители ведут себя как наставники и поручают им важную, ответственную работу, выполнение которой требует определенных способностей. Между такими подчиненными и руководителем устанавливаются личные отношения, включающие поддержку и понимание.

Следующей моделью, которую мы рассмотрим в рамках обсуждения транзакционного лидерства является модель ценностного обмена по Р.Л. Кричевскому. Данную модель, в свою очередь, можно рассматривать как определенный ответ на критику транзакционного лидерства со стороны теоретиков другого направления – трансформационного лидерства. В частности, транзакционное лидерство описывается ими часто как способ удовлетворить лишь низшие потребности человека. Данный подход нельзя считать верным, поскольку транзакционное лидерство, как теоретический конструкт, предполагает обмен благами, направленными на удовлетворение потребностей индивида.

Ценностный обмен может осуществляться на двух уровнях, в зависимости от степени развития группы: диадном (когда группа еще не функционирует как целое); групповом (когда группа сложилась как системное образование).

В качестве вывода стоит сказать, что концепции транзакционного лидерства, несмотря на свою серьезную научную обоснованность, имеет ряд аспектов, которые вызывают критику.

Слишком общий характер теории. Понятия транзакции и обмена носят довольно абстрактный характер, средства лидерского обмена являются неопределенными, а их изучение скорее отдается на откуп других направлений психологических наук. Также не разделены четко понятия лидерства и власти (не говоря уже о разных типах власти и стилях лидерства).

Теория не рассматривает все возможные механизмы научения, открытые в поведенческих науках: имитационное научение, когнитивное научение и др. А ведь данные типы научения открыты в той же отрасли, к которой принадлежат и теории обмена.

Отсутствие внимания как к характеристикам группы (которые изучаются в рамках ситуационных теорий лидерства), так и к характеристикам лидера (которые изучаются в рамках теории личностных черт). Таким образом, за процессами обмена в межличностной коммуникации теряется элемент, под названием «личность», однако уже многие исследователи указали на зависимость лидерских процессов от данной переменной, как и от переменных ситуационных.

В результате можно заключить, что транзакционная теория лидерства, хотя и освещает определенный компонент процесса лидерства – взаимодействие лидера и подчиненных – не способна охватить всю систему группового функционирования. Однако, данная теория может быть эффективно интегрирована с другими, как с теоретической, так и с практической точки зрения.

Библиографический список

1. Авдеев П.С. Руководство и лидерство: теоретико-сравнительный анализ понятий // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2016. № 4 URL: <http://www.bagsurb.ru/about/journal/svezhiy-pomer/AVDEEV.pdf> (Дата обращения: 24.08.2016).

Т.В. Шумакова

Научный руководитель: Т.Б. Кувалдина, д-р. экон. наук

Омский государственный университет путей сообщения (г. Омск, РФ)

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Основным ресурсом получения сведений о финансово-хозяйственной работе предприятия служит бухгалтерская (финансовая) отчетность. Актуальность данной темы подтверждается тем, что, во-первых, бухгалтерская отчетность является обобщающей системой показателей предприятия за отчетный период, следовательно, она необходима для оценки итогов деятельности организаций за определенный промежуток времени. Во-вторых, в настоящее время существует проблема составления и представления бухгалтерской отчетности в организациях. Статистика показывает, что главные бухгалтеры при составлении отчетов не всегда соблюдают установленные правила. Это негативно сказывается на деловой репутации организации, финансовой привлекательности с точки зрения инвестирования, заключения договоров с потенциальными поставщиками и покупателями. В-третьих, значимость исследования состоит в том, что бухгалтерская отчетность должна быть составлена согласно требованиям полноты и достоверности информации, так как основная ее цель – это отражение необходимой полезной информации заинтересованным пользователям. Вместе с тем, данные правила бухгалтерами очень часто не соблюдаются.

Вопросам составления бухгалтерской отчетности посвятили свои труды многие российские ученые: Т.А. Журавлева [1], Т.Б. Кувалдина [2-4], А.В. Рожнова [5], Е.Л. Столбовая [6], В.А. Чернов [7] и др.

Бухгалтерская отчетность является основным источником получения информации о работе предприятия за определенный промежуток времени. Она позволяет оценить кредитоспособность организации и ликвидность баланса. Следовательно, компетентное составление отчета позволяет дать объективную оценку деятельности предприятия. Экономист Т.А. Журавлева заключает, что «детализированное представление информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности о деятельности предприятия может дать возможность заинтересованным пользователям определить реальное финансовое состояние организации, оценить риски хозяйственной деятельности, которым она подвержена, для принятия решений о перспективном сотрудничестве с экономическим субъектом» [1, с. 48]

Одной из главных проблем формирования бухгалтерской отчетности в настоящее время служит определение уровня полноты и достовер-

ности. Данные вопросы нашли свое отражение в научных публикациях В. А. Чернова.

По мнению В.А. Чернова, главными требованиями к бухгалтерской (финансовой) отчетности является достоверность и полнота отраженных данных. Под достоверностью и полнотой понимается процесс составления бухгалтерской отчетности согласно нормам, которые определены в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета. Следовательно, бухгалтерская отчетность позволяет выполнить главные задачи бухгалтерского учета, а именно:

– сформировать полную и достоверную информацию о деятельности организации и ее имущественном положении, которая необходима внутренним пользователям бухгалтерской отчетности (руководителям, учредителям, участникам, собственникам);

– обеспечить информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям для контроля над соблюдением законодательства РФ при осуществлении хозяйственных операций;

– предотвратить отрицательные результаты хозяйственной деятельности предприятия и выявить внутрихозяйственные резервы, а также обеспечить финансовую устойчивость компании [7, с.13].

Также существует проблема снижения доверия у пользователей отчетности. Данный предмет обсуждения затронут профессором А.В. Рожновой в статье «Актуальные проблемы финансовой отчетности» [5, с. 2-8]. Факторы, оказывающие воздействие на появление проблемы представлены в виде рисунка 1.

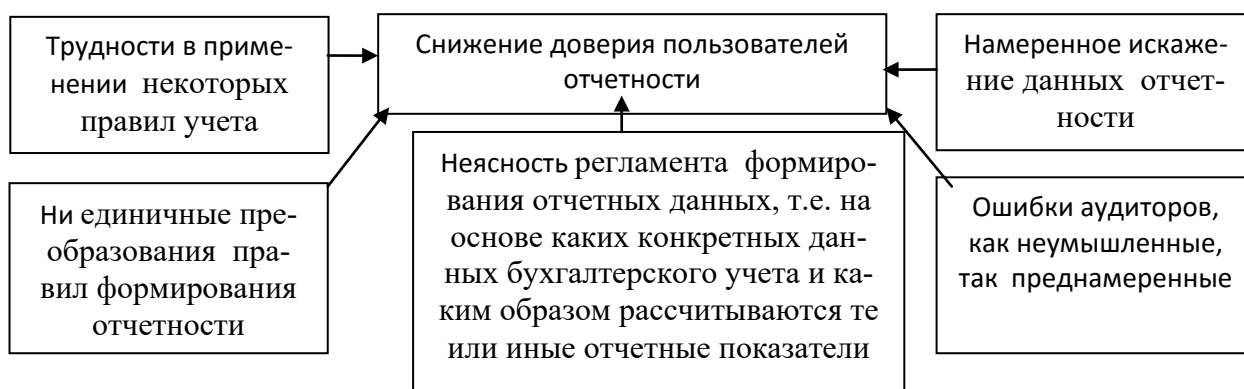


Рис. 1. Составляющие проблемы недоверия пользователей

Еще одной нерешенной проблемой является недостаточность отчетных сведений для точного прогноза. Ее суть состоит в том, что в бухгалтерской отчетности есть недостаточность информации, которая не позволяет пользователям правильно спрогнозировать дальнейшее развитие

предпринимательской деятельности организации и принять правильные управленческие решения.

Е.Л. Столбовая в статье «Современные проблемы формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности» выделяет такую проблему, как невозможность отражения истинного состояния предприятия и результатов его деятельности существующими учетными методами [6, с. 4]. Выражается это в том, что экономические субъекты не желают включать в состав формируемой отчетности показатели по каким-либо фактам хозяйственной жизни. Объясняется это тем, что в существующих нормативных актах приводятся лишь принципы формирования отчетности, но нет подробных рекомендаций по раскрытию сведений. Вместе с тем, в публикациях отечественных экономистов даются советы, как это можно сделать. Профессор Т.Б. Кувалдина, в своих трудах, исследует порядок раскрытия информации, сопутствующей бухгалтерской отчетности и предлагает свои варианты отображения сведений о рисках [2], учетной политике [4], природоохранных мероприятиях [3].

В заключение, следует отметить, что все продемонстрированные выше проблемы формирования бухгалтерской отчетности коммерческих организаций масштабны и их разрешение является одним из направлений для дальнейших научных исследований. Важно заметить, что улучшение бухгалтерского учета и отчетности (разработка новых форм, методологии, особенностей отражения информации) будет содействовать повышению качества информации, раскрываемой в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Библиографический список

1. Журавлева Т. А. Раскрытие информации для анализа финансового состояния коммерческих организаций в бухгалтерской (финансовой) отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 23. URL: (дата обращения 11.02.2017).

2. Кувалдина Т.Б. Раскрытие информации о рисках в бухгалтерской (финансовой) отчетности // Бухгалтерский учет. 2015. № 1. С. 134-139.

3. Кувалдина Т.Б. Природоохранные мероприятия: информация в бухгалтерской (финансовой) отчетности // Аудиторские ведомости. 2011. № 5. С. 77-82.

4. Кувалдина Т.Б. Раскрытие учетной политики в бухгалтерской отчетности // Аудиторские ведомости. 2010. № 3. С. 32-36.

5. Рожнова О.В. Актуальные проблемы финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 15. С. 2-8.

6. Столбовая Е.Л. Современные проблемы формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности в коммерческих организациях // Актуаль-

ные направления развития бухгалтерского учета, налогообложения и статистики в инновационно-ориентированной экономике. 2015. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=24995770> (дата обращения 11.02.2017).

7. Чернов, В. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. М.: Юнити-Дана, 2015. С. 128.

В.С. Черепанов

Научный руководитель: Н.В. Пузина, канд. экон. наук
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)

К ВОПРОСУ О МЕТОДАХ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА

В современном менеджменте мотивация рабочего коллектива актуальна как никогда, поэтому любой руководитель должен быть крайне заинтересован в создании такой рабочей атмосферы, в которой каждый сотрудник выкладывается и делает для организации все, что от него требуется в кратчайшие сроки и с наивысшей отдачей, что непременно, приведет к успеху.

Среди наиболее активно используемых методов мотивации персонала современные компании применяют [1]:

1. «Мотивирующий туризм».

Мотивирующий туризм или инсентив-туризм – это стимулирующие путешествия. У отдыха есть отличительная черта – он не может надоесть. Поэтому мотивация по средствам туризма может быть бесконечна. С какой целью устраиваются такие мероприятия? Корпоративный отдых, релаксация, командообразование, обучение, семинары и множество других корпоративных мероприятий.

Идеология инсентив-туризма связана со словом «благодарность». За хорошую трудовую деятельность сотрудник получает возможность отдохнуть за границей. Приведем примеры проведения «мотивирующего туризма». Как правило, в крупных компаниях где численность сотрудников составляет более пятисот, очень сложно иметь сплоченный коллектив по причине того, что большая часть сотрудников попросту незнакомы. Данный вопрос может решить выезд за пределы города для игры в пейнтбол, катание на картинге или банальный поход в боулинг клуб.

Среди сотрудников такая щедрость работодателя не может оказаться незамеченной, это будет обсуждаться вначале между сотрудниками, затем в их семьях с родственниками, и так эта информация дойдет до общества, где о компании будут хорошо отзываться, что поднимает рейтинг компа-

нии и, скорее всего, привлечет талантливых сотрудников, которые ценят условия можно работы.

Однако данный метод мотивации скорее подойдет крупным компаниям, т.к. начинающий предприниматель, в подчинении у которого несколько человек, а месячный оборот невелик, финансово не сможет позволить при всем желании осуществить данную идею.

2. Политика предприятий по формированию здорового образа жизни.

Любая компания хочет видеть подчиненных, полных сил и энергии, это невозможно без здорового образа жизни и профилактики заболеваний. Другое дело, что не каждый сотрудник будет заставлять себя заниматься спортом во внерабочее время, скорее предпочтет этому поход в ресторан с компанией или в кино, что не всегда положительно отражается на его здоровье, поэтому компании, имеющие возможность привнести в рабочие будни немного спорта, предпочитают данный метод, который также при взаимодействии коллектива еще и сплотит подчиненных. В итоге организация получит здоровых энергичных сотрудников. С учетом того, что новый теннисный стол или настенный турник стоит всего несколько тысяч рублей, данный метод делает подобную затею экономически выгодным вложением в компанию. Перечислять плюсы внедрения здорового образа жизни в любую организационную структуру можно до бесконечности, они лежат на поверхности. В период гриппа большая часть работающих будет трудоспособна, да и энергии для работы как следствие будет в разы больше.

3. Социальная карта - новая форма использования социального пакета.

Социальная карта – это виртуальная карта с индивидуальным набором услуг и бонусов для сотрудника. Бонусы и услуги будут зависеть от занимаемой должности и вовлеченности в работу.

Такими бонусами и услугами могут являться:

- материальная помощь;
- отпуск сверх нормы;
- премии;
- единовременные пособия;
- доплаты и надбавки за особые условия труда;
- охрана здоровья сотрудников.

Средства морального стимулирования – почетные грамоты, медали за особые заслуги перед компанией и другие являются слабыми стимулами для плодотворной работы, потому как являются нематериальными. Поэтому социальная карта для сотрудников будет являться лучшим решением, к примеру, на нее будет начисляться сумма, которую можно потратить только на пункты, представленные в списке льгот для сотрудников данной компании, а если компания учтет индивидуальные потребности каждого сотрудника и включит их в список льгот, то это будет являться еще большим стимулом.

4. Геймификация.

Геймификация – это процесс привлечения аудитории, при котором берется лучшее от программ лояльности, игровых механик и поведенческой экономики для решения критических проблем и увеличения вовлеченности. В статье Пузиной Н.В. приводится следующее определение: геймификация – это неигровой деятельности посредством широкого применения игровых методик [2, С. 49].

С помощью такого процесса создается необходимый смысл, подход позволяет в разы увеличить эффективность решения бизнес-задач и усиливает мотивацию сотрудников и клиентов.

Подобный проект включает разнообразные элементы игр, которые могут быть представлены в качестве значков (достижений), уровней, таблиц лидеров и наград.

Зачастую, говоря о геймификации, можно услышать такое понятие как «пряники» – виртуальная валюта «спасибо» для признания успехов. Полученные от коллег «пряники» могут быть потрачены во внутреннем интернет-магазине (Лавке пряников), где вы можете разместить все что угодно – от возможности проспать в понедельник, брендированного чайника до взятия отгула. Таким образом, виртуальное «спасибо» организации приобретает еще и материальный вес. Выдача «пряника» обязательно аргументируется, и, настроив набор аргументов, вы можете привить сотрудникам понимание ценностей компании, определить вектор ожидаемого поведения, стимулировать проявление тех или иных качеств характера.

5. Материальные виды мотивации.

Материальная мотивация делится на 2 группы:

- система штрафов. В организации лучшего рабочего процесса используются методы штрафов, то есть, если сотрудник плохо работает, показывает плохие результаты или совершает грубые ошибки, его штрафуют, чем и мотивируют работать лучше;

- система поощрений. Противоположный способ, то есть для стимулирования сотрудникам выплачивается премия за какие-либо достижения, хорошо выполненную работу. Так, каждый работник знает, если он будет выполнять свои обязанности лучше, будет стремиться к большему, он получит премию.

Таким образом, подводя итог, можно смело сказать, что прогресс в сфере стимулирования организации быстр и непрерывен. За ним стоит будущее успешных организаций, сплоченных команд и коллективов, добивающихся высочайших целей. Если организации начнут внедрять данные перечисленные мотивирования в свою деятельность, результат не заставит себя ждать, работа будет кипеть, отчеты выполняться раньше сро-

ка, возможно даже, что-то будет сделано сверх нормы. Но не стоит забывать о том, что все-таки люди приходят на работу из-за материальной составляющей, а уходят зачастую из-за плохого отношения с руководством или коллективом. Если учесть все эти пункты, не придется платить отделу найма сотрудников, обучать тонкостям работы новых лиц, т.е. предотвратить утечку кадров в своей организации является очень важной составляющей.

Библиографический список

1. Кочергина А.А. Новые методы стимулирования персонала // электронном рецензируемом журнале «SCI-ARTICLE.RU» URL: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1469168091> (дата обращения 28.02.2017)
2. Пузина Н.В. Международный опыт геймификации для HR российских организаций // Инновационное образование и экономика. 2013. №12 (23) июнь. С. 49-51.

Секция 2
ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ
ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

А.С. Баклаев, Д.А. Пугачев

Научный руководитель: О.В. Анохина

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)

ИНСТИТУТ СОЛИДАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
КАК ИНСТИТУТА РЕОРГАНИЗАЦИИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

При реорганизации юридических лиц возникают следующие проблемы:

- реорганизация изначально может инициироваться для достижения неправомерных целей;
- процедура реорганизации может сопровождаться различными нарушениями;
- в результате завершения реорганизации помимо типичных юридических последствий, которые предусмотрены законом, а также иных правомерных последствий, к которым стремились инициаторы реорганизации, наступают и негативные последствия для кредиторов, участников юридического лица, государства, общества.
- проблема обеспечения интересов кредиторов при реорганизации юридического лица.

На наш взгляд данные проблемы являются самыми актуальными для нашего правопорядка на данный момент. В наиболее острой форме проявляется проблема обеспечения интересов кредиторов при реорганизации юридического лица, при реализации таких форм реорганизации, как разделение и выделение, что объясняется спецификой последних в части последствий. Отечественное право для решения этой проблемы выработало различные правовые средства. Одним из них стал институт солидарной ответственности.

Однако отметим тот факт, что данный институт содержит в себе ряд определенных проблем, в том числе данный институт не вполне определен в части форм реорганизации, на которые оно рассчитано. Результаты толкования тех положений, что указаны в кодексе и правовых актах, дают основания утверждать, что новое правило солидарной ответственности должно охватывать и разделение, и выделение. Однако буквальное толкование этих положений приводит к обратному результату: правило применимо только к выделению. Поэтому нам представляется, что соответствующее правило в целях защиты прав кредиторов необходимо толковать расширительно, хотя

сама норма требует безусловного исправления в части формулировок, содержащихся в тексте соответствующих статей ГК РФ.

Хочется отметить институт солидарной ответственности как негативное последствие завершённой реорганизации, определенное законом для гарантирования интересов кредиторов, после 1994 года прошел довольно значительный путь развития: от небольшого по объёму правила п. 3 ст. 60 ГК РФ, распространявшегося лишь на вновь созданные юридические лица, до нынешних двух пунктов этой статьи (3 и 5), в которых даны более развернутые основания для привлечения к солидарной ответственности, а также расширен круг субъектов такой ответственности;

К положениям о солидарной ответственности, которые установлены действующим законодательством, есть три вида претензий: системные (не изменены специальные законы в части правил о солидарной ответственности), концептуальные (например, неопределенность с тем, когда должны быть исполнены заявленные в ходе реорганизации требования кредиторов: в процессе реорганизации или после) и юридико-технические;

В регулировании отношений кредиторов и реорганизуемых юридических лиц – должников, существующем в настоящее время, должный (оптимальный) баланс интересов кредиторов и должников законодателем не найден. В части регулирования отношений кредиторов и реорганизуемого юридического лица – должника по-прежнему сохраняются многочисленные пробелы и противоречия, которые не обеспечивают защиту прав ни кредиторов, ни реорганизуемого лица. Полагаем, такая ситуация является в том числе (а может, и главным образом) результатом недостаточного внимания, которое разработчики реформы гражданского законодательства уделили реформированию положений соответствующей части гражданского законодательства (реорганизация юридических лиц).

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
2. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» // СЗ РФ. 2001. № 33 (ч. 1). Ст. 3431.
3. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // СЗ РФ. 2002. № 43. Ст. 4190.
4. Агапова О.И. Защита прав кредиторов при реорганизации юридических лиц: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007
5. Аксенова Е.В. Реорганизация юридических лиц по законодательству Российской Федерации: проблемы теории и практики: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2006.

6. Аюшеева И.З. Защита прав кредиторов при реорганизации юридического лица: новеллы правового регулирования // Законы России: опыт, анализ, практика. 2015. № 6.

7. Бычков А. Распределение солидарной ответственности // ЭЖ-Юрист. 2013. № 43.

8. Бычков А. Солидарные обязательства // ЭЖ-Юрист. 2016. № 13

9. Габов А.В. Солидарная ответственность как последствие реорганизации // Гражданское право. 2016. № 5.

П.В. Будкова

Научный руководитель: О.В. Анохина

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

Гражданские правоотношения – это урегулированные нормами гражданского права отношения, возникающие между субъектами гражданского права. Обычно такие отношения возникают между юридически равными субъектами по поводу имущества, а также нематериальных благ. Субъектами в данном случае могут выступать физические и юридические лица, а также Российская Федерация и муниципальные образования.

В предмете гражданского права можно выделить такие виды правоотношений, как: имущественные правоотношения и личные неимущественные правоотношения

Если подробно рассмотреть имущественные правоотношения, то они представляют собой экономические отношения, урегулированные нормами гражданского права, и приобретшие правовую форму, а личные неимущественные представляют собой общественные отношения, возникающие по поводу нематериальных благ, например право свободного передвижения, право выбора места пребывания и жительства, право на имя и так далее.

Имущественные правоотношения, в свою очередь можно разделить на вещные и обязательные.

▪ Вещные правоотношения определяют принадлежность субъекту материальных благ (например, право собственности).

▪ Обязательственные правоотношения — это отношения, которые определяют передачу имущества, прав на объекты интеллектуальной собственности, выполнение работ или оказание услуг.

В зависимости от характера взаимосвязи, гражданские правоотношения можно разделить на абсолютные и относительные. Абсолютные пред-

ставляют собой вещные правоотношения, а относительные – обязательственные.

К примеру, абсолютные правоотношения, это отношения, в которых управомоченному лицу противостоит неопределенный круг обязанных лиц (например, правоотношения между автором и другими лицами, которые не должны нарушать его прав), а в относительном правоотношении управомоченному лицу противостоит определенное обязанное лицо (например, кредитор и должник по договору займа).

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016).

2. Гражданское право : в 2 ч. : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / под ред. В. П. Камышанского, Н. М. Коршунова, В. И. Иванова. - Ч. 1 - М. : Юнити-Дана, 2012. - 543 с. 13, с. 140-167.

3. Яичков, К. К. К учению о гражданском правоотношении / К. К. Яичков // Вестник МГУ. Сер. Экономика, философия, право. - 1956. - № 1. - С. 129-130.

М.К. Водолага

Научный руководитель: О.В. Анохина

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ГРАЖДАНСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ

Физические и юридические лица добровольно, без принуждения, по взаимному согласию вступают в правовые отношения, в рамках которых используют субъективные права, исполняют обязанности и соблюдают установленные законом запреты. Однако в некоторых ситуациях возникает необходимость вмешательства судебной власти либо иных негосударственных компетентных органов, без чего реализация гражданского права оказывается невозможной.

Во-первых, гражданское право применяется в случаях возникновения спора о праве. Если стороны сами не могут прийти к соглашению о взаимных правах и обязанностях, они обращаются для разрешения конфликта в суд общей юрисдикции или в суд арбитражный (судебная подведомственность). В случаях, предусмотренных законом, защита осуществляется в административном порядке (административная подведомствен-

ность). Иногда при соответствующей арбитражной оговорке, содержащейся в договоре, стороны обращаются в третейские суды (подведомственность дел общественным организациям).

Во-вторых, гражданское право применяется в специальных случаях, когда в деле отсутствует материально-правовой спор между заинтересованными лицами. Это так называемые дела особого производства, которые подведомственны исключительно органам, отправляющим правосудие в Российской Федерации.

В-третьих, применение норм гражданского права необходимо для определения меры юридической ответственности за совершенное гражданское правонарушение.

Применение права — властная деятельность компетентных органов и лиц по подготовке и принятию индивидуального решения по юридическому делу на основе юридических фактов и конкретных правовых норм.

Применение гражданского права характеризуется тем, что:

- осуществляется судебной властью или должностным лицом, наделенными функциями государственной власти, либо иным компетентным органом;
- имеет индивидуальный характер;
- направлено на установление конкретных правовых последствий — субъективных прав, обязанностей, ответственности, юридических фактов;
- реализуется в специально предусмотренных процессуальных формах;
- завершается вынесением индивидуального юридического решения.

Применение права представляет собой процесс, состоящий из нескольких стадий:

- установление фактических обстоятельств юридического дела;
- выбор и анализ правовой нормы, подлежащей применению;
- принятие решения по юридическому делу и его документальное оформление.

Согласно п. 1 ст. 6 ГК РФ в случаях, когда отношения не урегулированы законодательством или соглашением сторон и отсутствует применимый к ним обычай делового оборота, к таким отношениям, если это не противоречит их существу, применяется гражданское законодательство, регулирующее сходные отношения (аналогия закона). Таким образом, для применения аналогии права недостаточно отсутствия нормы, регулирующей спорное отношение, необходимо также отсутствие соглашения сторон и применимого к спорному случаю обычая делового оборота.

При обнаружении пробела в законодательстве и при отсутствии нормы, регулирующей сходные отношения, следует руководствоваться п. 2 ст. 6 ГК РФ, согласно которому при невозможности использования аналогии закона права и обязанности сторон определяются исходя из общих

начал и смысла гражданского законодательства (аналогия права) и требований добросовестности, разумности и справедливости.

Библиографический список

1. Конституция РФ.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. №51-ФЗ: принят Гос. Думой 21 окт. 1994 г.: [с послед. изм. и доп.].
3. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации части первой (постатейный) / отв. ред. О.Н. Садилов. – 2-е изд., испр. и доп., с исп. судебно-арбитражной практики. – М.: КОНТАКТ, ИНФРА-М, 2005. – 940 с.
4. Гражданское право России. Обязательственное право: Курс лекций / Отв. ред. О.Н. Садилов. – М.: Юрист, 2010. – 845 с.

В.Г. Киселёв

Научный руководитель: О.В. Анохина

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

КУПЛЯ, ПРОДАЖА И АРЕНДА НЕДВИЖИМОСТИ

Данная работа посвящена правовому регулированию купли-продажи недвижимого имущества. На мой взгляд, такая тема имеет выраженный актуальный характер и представляет собой важное теоретическое и практическое исследование.

Актуальность данной темы обуславливается тем, что в гражданском обороте большое значение имеют сделки с недвижимостью. Рынок недвижимости в любом государстве является, одним из самых привлекающих к себе внимание, институтом современного общества. Недвижимость это основа любого людского существования, это один из самых ценных объектов гражданских прав. Права на недвижимое имущество и сделки с ним затрагивают интересы почти всех граждан и юридических лиц. С одной стороны это жилые квартиры, жилые дома, дачи, необходимые любой семье для постоянного пребывания и отдыха, с другой это производственные, торговые, офисные помещения, без которых невозможна предпринимательская деятельность. Одновременно недвижимость это один из самых дорогостоящих товаров в современном мире и вложения средств в недвижимость становится наиболее выгодным способом помещения денег.

Развитие рынка является главной задачей постоянно проводимых в стране реформ, и особенно важное значение имеет развитие рынка недви-

жимости, что подчеркивает актуальность выбранной тематики. С развитием рынка недвижимости появилась новая сфера бизнеса - риэлтерская деятельность, представляющая собой посредничество при сделках с недвижимым имуществом.

Основная цель работы определяется выбранной тематикой и состоит в том, чтобы всесторонне изучить и проанализировать право применение сделок с недвижимостью в части касающейся купли-продажи, а также на основе законодательства, теоретического и практического материала систематизировать актуальные положения, вопросы и проблемы в сфере реализации купли-продажи недвижимости. Для достижения поставленной цели мной выделены следующие задачи:

- Дать понятие недвижимости, общую характеристику объектов недвижимости, определить гражданско-правовую природу и особенности сделок;

- Изучить особенности государственной регистрации сделок с недвижимостью;

- Изучить нормативно-правовую базу по сделкам с недвижимостью, а так же характеристику договора купли-продажи недвижимости;

- Проанализировать особенности купли-продажи отдельных объектов недвижимости.

При изучении данной темы будет применяться следующая методология: анализ нормативно-правовой базы, синтез полученной информации из научной и учебной литературы, формально-юридический прием, сравнительно-правовое исследование и другие приемы обобщения научного материала и практического опыта. В отдельных случаях, при рассмотрении современного правового регулирования и содержания нормативно-правовой базы, уже утратившей действие, был применен сравнительно-правовой метод исследования.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.). web: <http://www.base.consultant.ru>

2. Алексеев В.А. Недвижимое имущество: государственная регистрация и проблемы правового регулирования / В.А. Алексеев. М.: «ВолтерсКлувер», 2007. 504 с.

3. Алексеев В.А. Концепция государственной регистрации на недвижимость в Российской Федерации: монография / В.А. Алексеев. М.: «ВолтерсКлувер», 2011. 128 с.

4. Гражданское право (особенная часть): учебное пособие (5-е издание) / В.Н. Ивакин. М.: «Юрайт», 2012. 226 с.

5. Киндеева Е.А., Пискунова М.Г. Недвижимость: права и сделки (новые правила оформления, государственная регистрация, образцы документов). / Е.А. Киндеева. М.: «Юрайт», 2012. 756 с.

6. Чашин А.Н. Безопасное оформление сделок купли-продажи недвижимости. / А.Н. Чашин. М.: «Дело и Сервис», 2012. 158 с.

7. Унтерберг Е.С. Правоустанавливающие документы на объекты недвижимости. / Е.С. Унтерберг. М.: «Синергия», 2012. 175 с.

8. Анисимов А. Выкуп земельных участков / А. Анисимов // Хозяйство и право, 2008, №4. С. 75-80.

9. Ахмадгазизов И. О государственной регистрации вещных прав на недвижимость при их переходе / И. Ахмадгазизов // Хозяйство и право, 2008, №11. С. 124-128.

И.Г. Анфилофьев

Научный руководитель: О.В. Анохина

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ

Практические преимущества представительства очевидны – в рамках данного правового института обеспечивается возможность одновременного участия одного и того же лица в различных правоотношениях, совершения нескольких сделок, по которым оно будет считаться субъектом права, в целях наиболее эффективной защиты прав и интересов воспользоваться специальными знаниями и опытом представителей, а также сэкономить время. Однако в действующем законодательстве не всегда выдерживается единство терминологии, термин «посредник» зачастую используется в различных значениях, в связи с чем, в экономической и юридической литературе по-прежнему осуществляются попытки подвести одно рассматриваемое понятие под другое или установить их частичное тождество.

Вышесказанное также свидетельствует об актуальности рассмотрения вопроса о представительстве также в имущественном обороте по российскому гражданскому праву. Развитие представительства в современных условиях рыночных отношений требует эффективного правового механизма, обеспечивающего четкость и полноту его регулирования. Вместе с тем, как показал анализ нормативно-правовых актов, а также судебной практики по исследуемой проблеме, в гражданском законодательстве о представительстве, есть пробелы и противоречия, что усложняет его практическое применение. Кроме того, общее развитие цивилистической

науки предопределяет необходимость в уточнении и систематизации имеющихся теоретических положений о представительстве, ведь несмотря на значительное число трудов, в которых рассматриваются те или иные аспекты представительства, до сих пор нет единства подходов относительно понятия представительства; большое количество вопросов вызывает определение юридической сущности представительства, его места в системе институтов гражданского права. В связи с тем, что реализация представителем своих полномочий затрагивает интересы как представляемого, так и третьих лиц, особую значимость приобретает проблема определения правового статуса представителя, сущности его полномочий, а также соотношения воли и волеизъявления в отношениях представительства, что позволит наиболее эффективно защитить права и законные интересы указанных субъектов. Множество проблем, возникающих в данной сфере на современном этапе, остаются неисследованными либо дискуссионными, законодательная база о представительстве также недостаточно разработана и требует совершенствования. Между тем, представительство является весьма эффективным средством в механизме решения проблемы защиты прав и интересов граждан и юридических лиц. Согласно под представительством понимается совершение одним лицом, представителем, в пределах имеющихся у него полномочий сделок и иных юридически значимых действий от имени и в интересах другого лица, представляемого. Сделка, совершаемая представителем на основании его полномочий, непосредственно создаёт, изменяет и прекращает гражданские права и обязанности представляемого. Сделка может быть совершена представителем в любой форме, установленной законом для сделок данного рода. Граждане, также как и юридические лица, имеют возможность совершать сделки или другие юридические действия через представителя. Ведь существуют ситуации, когда лицо не может быть стороной правоотношения в силу различных причин. И тогда возникает потребность в совершении кем-либо за него юридических действий. В этом, безусловно, нуждаются, прежде всего, те, кто в силу возраста или состояния психики относится к категории недееспособных лиц, за которыми вообще не признается юридически значимая воля. Такие лица могут стать самостоятельными участниками гражданского оборота лишь тогда, когда кто-либо будет действовать за них. Очень важную функцию выполняет представительство в суде. Представительство в суде – это деятельность одного лица в интересах другого лица, осуществляемая на основании представленных ему полномочий в суде от имени представляемого в целях получения наиболее благоприятного решения, а также для оказания представляемому помощи в реализации своих прав, предотвращения их нарушения в процессе и оказания суду содействия в отправлении правосудия по гражданским делам.

Выделяют два основных вида представительства, первый вид представительства возникает в случаях, когда лицо полностью или частично лишено дееспособности, а представительство направлено на восполнение данного недостатка. Такое представительство защищает, прежде всего, интересы несовершеннолетних и людей, страдающих психическими недугами. Названные представляемые не вправе назначать или определять полномочия представителей, точно так же как не вправе отменять полномочия представителей в каких-либо действиях. Добровольное представительство осуществляется по воле представляемого. Главной особенностью такого представительства является то, что личность и полномочия представителей определяют сами представляемые. Стандартный путь установления полномочий – выдача доверенности. Представляемые вправе воздействовать на деятельность своего представителя и могут прекратить её в любой момент путем отмены доверенности. Возникает представительство в силу полномочия, основанного на доверенности, указании закона или акте уполномоченного государственного органа или органа местного самоуправления. Полномочие может также явствовать из обстановки, в которой действует представитель.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации // Российская газета. 1993. 25 декабря.
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации» часть первая от 30.11.1994 № 51-ФЗ
3. Алексеев, С.С. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (учебно-практический). Части первая, вторая, третья, четвертая / С.С. Алексеев, А.С. Васильев, В.В. Голофаев, Б.М. Гонгало.- Екатеринбург: Институт частного права, 2013. 620 с.
4. Галушина, И.Н. Понятия представительства и посредничества в гражданском праве: сравнительно-правовой аспект / И.Н. Галушина // Журнал российского права. 2012. № 2.
5. Егоров, А.В. Понятие посредничества в гражданском праве: дисс. канд. юр. наук / А.В. Егоров. М., 2013.

Н.В. Ведерникова, А.А. Шунк

Научный руководитель: О.В. Анохина, доц. кафедры

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ЛИЧНЫЕ НЕИМУЩЕСТВЕННЫЕ ПРАВА АВТОРОВ ПРОИЗВЕДЕНИЙ НАУКИ, ЛИТЕРАТУРЫ И ИСКУССТВА

Анализируется регламентация личных неимущественных прав авторов произведений науки, литературы и искусства в части четвертой Гражданского кодекса РФ. Рассматриваются вопросы соответствия модели личных неимущественных прав автора в части четвертой Гражданского кодекса РФ нормам международного права.

24 ноября 2006 г. Государственной Думой был принят Федеральный закон №230-ФЗ «Гражданский кодекс РФ. Часть четвертая» (далее - ч. 4 ГК РФ), завершивший кодификацию гражданского законодательства в постсоветской России.. Не вдаваясь в подробности многочисленных оценок раздела VII «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации» ч.4 ГК РФ, отметим то, что с каждым годом роль, которую играют отношения в сфере интеллектуальной собственности в гражданском обороте не оспаривается. Между тем в странах романо-германской правовой семьи права на результаты интеллектуальной деятельности полноценным объектом товарного оборота не являются и никогда не являлись. Данное утверждение прежде всего касается авторских прав, передача которых во Франции, Германии, Испании ограничена в интересах автора. Такие интересы были нормативно закреплены в форме личных неимущественных (моральных) прав, обеспечивающих автору контроль за использованием произведения, которое в романо-германской традиции воспринимается как продолжение личности художника.

Регламентация личных неимущественных прав авторов произведений науки, литературы и искусства в ч. 4 ГК РФ отличается существенной новизной, можно сказать, даже революционностью. Естественно, что такие новеллы требуют теоретического осмысления, проверки их на соответствие нормам международного права и сравнения с действующим законодательством РФ об авторском праве.

К личным неимущественным правам авторов произведений науки, литературы и искусства в ч. 4 ГК РФ относятся право авторства, право автора на имя, право на неприкосновенность произведения, право на обнародование произведения и право на отзыв. Их регламентации вместо одной ст. 15 Закона «Об авторском праве» теперь в ч. 4 ГК РФ посвящены четыре статьи - 1265, 1266, 1268, 1269. Содержание права авторства и

права автора на имя не претерпело изменений. Вернувшееся из советских времен право на неприкосновенность произведения (ст. 1266 ГК), именуемое в ст. 15 Закона «Об авторском праве» и в ст. 6bis Бернской конвенции, правом на защиту репутации автора, сформулировано как право более широкое по содержанию (формулировка этого права в ст. 1266 ГК РФ напоминает ст. 489 ГК РСФСР от 11 июня 1964 г.). И.Тулубьева и В.Осипов справедливо считают, что в соответствии с п. 2 ст. 1266 ГК РФ ущемление прав авторов в случае нарушения неприкосновенности произведения не считается доказанным, как в Законе «Об авторском праве» и ст. 6bis Бернской конвенции, а должно доказываться.

Права на обнародование произведения коснулись три изменения. Во-первых, из него выделилось право на отзыв; во-вторых, нормативно закрепленной стала следующая очевидность: автор, передавший другому лицу по договору произведение для использования, считается согласившимся на обнародование этого произведения (п. 2 ст. 1268 ГК); в-третьих, теперь произведение, не обнародованное при жизни автора, может быть обнародовано после его смерти лицом, обладающим исключительным правом на произведение, если обнародование не противоречит воле автора произведения, определенно выраженной им в письменной форме (в завещании, письмах, дневниках и т.п. (п. 3 ст. 1268 ГК РФ).

Практически все недостатки ч. 4 ГК РФ, относящиеся к защите личных неимущественных прав автора, - это следствие экспериментального выведения этих прав из разряда исключительных.

Первым из таких недостатков является положение п. 1 ст. 1231 ГК РФ. Признавая, что на территории Российской Федерации действуют исключительные права в соответствии с международными договорами, данная норма (в отличие от действующего законодательства) не устанавливает возможность признания в соответствии с международными договорами на территории Российской Федерации личных неимущественных прав. Такие права иностранных граждан и лиц без гражданства действуют на территории России лишь в соответствии с гражданским законодательством (абз. 2 п. 1 ст. 1231 ГК РФ).

Вторым недостатком можно считать отсутствие у автора права требовать выплаты компенсации за сам факт нарушения своих личных неимущественных прав, тогда как в настоящее время это еще возможно. И.Тулубьева и В.Осипов указывают в связи с этим, что компенсация применяется для восстановления негативных имущественных потерь, неизбежных при любом правонарушении, размер которых невозможно доказать вследствие особенности объекта.

Наконец, третьим и, пожалуй, самым серьезным недостатком является сужение понятия контрафактных экземпляров произведений. Согласно п. 4 ст. 1252 ГК таковыми считаются материальные носители, использова-

ние которых приводит к нарушению лишь исключительных (имущественных) прав. По действующему же законодательству контрафактными являются экземпляры произведения, изготовление или распространение которых влечет за собой нарушение любых авторских прав (п. 3 ст. 48 Закона «Об авторском праве»). Соответственно со вступлением в силу ч. 4 ГК РФ не будет оснований для изъятия из оборота и уничтожения экземпляров произведений, использование которых влечет за собой нарушение только личных неимущественных прав. Между тем такие правонарушения совершаются достаточно часто, и в основном в таких случаях умаляются право автора на имя и право на неприкосновенность произведения.

Положения ст. 1267 ГК РФ не соответствуют норме п. 2 ст. 6bis Бернской конвенции, согласно которой право авторства и право на защиту репутации автора (в ГК РФ право на неприкосновенность произведения) сохраняют силу после смерти автора по крайней мере до прекращения срока действия его имущественных прав и осуществляются лицами или учреждениями, уполномоченными на то законодательством страны, в которой истребуется охрана. Правда, для стран, законодательство которых на момент присоединения к конвенции не содержит положений, обеспечивающих охрану после смерти автора его моральных прав, в п. 2 ст. 6bis сделана оговорка, согласно которой эти государства могут предусмотреть, что некоторые из этих прав не сохраняют силы после смерти автора. Но к России эта оговорка не применима, поскольку для нашей страны Бернская конвенция вступила в силу 13 марта 1995 г., в период действия Закона «Об авторском праве».

В заключение следовало бы идентифицировать закрепленную в ч. 4 ГК РФ концепцию личных неимущественных прав авторов произведений науки, литературы и искусства. К сожалению, приходится констатировать, что четкий, однозначный ответ на этот вопрос дать невозможно. Представляется, что можно выделить лишь векторы, определившие в конечном счете ту модель личных неимущественных прав автора, которая будет действовать с 1 января 2008 г.:

1. Огромное влияние на разработчиков проекта ч. 4 ГК РФ работ В.А.Дозорцева. На самого же профессора В.А.Дозорцева оказали влияние труды Г.Ф.Шершеневича, в которых тот решительно возражал против включения в состав авторского права правомочий неимущественного характера.

2. Либерализация оборота авторских прав, о чем свидетельствуют и ограничение права на отзыв, и лишение личных неимущественных прав, специфичных для авторского права способов защиты.

3. Возвращение в законодательство об интеллектуальной собственности советского правового дискурса, заключающегося, в частности, в ретрадации права на неприкосновенность произведения.

4. Более подробная регламентация личных неимущественных прав автора, которая в конечном счете не привела к ясности и однозначности некоторых понятий.

Библиографический список

1. Бернская Конвенция по охране литературных и художественных произведений" от 09.09.1886 (ред. от 28.09.1979). Для Российской Федерации Конвенция вступила в силу 13.03.1995г. //СПС КонсультантПлюс.

2. Закон РФ от 09.07.1993 N 5351-1 (ред. от 20.07.2004) "Об авторском праве и смежных правах". Утратил силу//СПС КонсультантПлюс.

3. Федеральный закон "О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации" от 18.12.2006 N 231-ФЗ (ред. от 30.12.2015) //СПС КонсультантПлюс.

4. Федеральный закон от 18.12.2006 № 230-ФЗ «Гражданский кодекс Российской Федерации часть 4» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017). Принят Государственной Думой РФ 24.11.2006г. //СПС КонсультантПлюс

5. А. Г. Матвеев, Интеллектуальные права на произведения науки, литературы и искусства, Пермь, 2015.

Л.А. Воронина

Научный руководитель: О.В. Анохина

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ЦЕННЫЕ БУМАГИ КАК ОБЪЕКТЫ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ

«Ценной бумагой является документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении».

С передачей ценной бумаги переходят все удостоверяемые ею права в совокупности. Отсутствие обязательных реквизитов, предусмотренных для данного вида ценной бумаги, или несоответствие ценной бумаги установленной для неё форме влечёт её ничтожность. Например, если вексель составлен с нарушением формы (чаще всего неправильно указывается дата оплаты векселя), то такой документ не может рассматриваться как вексель.

Отличительная особенность всех видов ценных бумаг это необходимость их предъявления для осуществления удостоверенных по данным ценным бумагам прав. В этом отличие прав субъектов гражданско-

правовой сделки, осуществление которой не требует, по общему правилу, предъявления документа, подтверждающего заключение данной сделки.

Особенностью всех видов ценных бумаг, является возможность их широкого обращения, это происходит благодаря упрощённому порядку передачи прав по ценной бумаге. Права, удостоверенные ценной бумагой на предъявителя, передаются путём вручения ценной бумаги новому владельцу.

Ценные бумаги на предъявителя обладают наибольшей оборотоспособностью. Более сложный порядок передачи именных ценных бумаг, которые можно переуступить только в обычном гражданско-правовом порядке, установленном для уступки требования, т.е. путём заключения сделки между новым и предыдущим владельцами ценной бумаги. Права по ордерной ценной бумаге передаются с помощью передаточной надписи - индоссамента. Передаточная надпись на ценной бумаге означает, что все права, удостоверенные ценной бумагой, принадлежащие лицу, учинившему надпись – индоссанту, переходят субъекту, которому передаются права по ценной бумаге – индоссату.

К ценным бумагам относятся: государственная облигация, облигация, вексель, чек, депозитный и сберегательный сертификаты, банковская сберегательная книжка на предъявителя, коносамент, акция, приватизационные ценные бумаги и другие документы, которые законами о ценных бумагах или в установленном ими порядке отнесены к числу ценных бумаг (ст. 143 ГК РФ). К ценным бумагам относятся бездокументарные ценные бумаги (ст. 149 ГК РФ). Права, закрепляемые именной или ордерной бездокументарной ценной бумагой, фиксируются с помощью средств электронно-вычислительной техники.

Таким образом, уяснение понятия ценных бумаг как объектов гражданских прав играет особую роль в определении правового режима ценных бумаг и имеет немаловажное значение при заключении сделок с ними.

В экономике объектом товарного оборота являются имущественные права, в том числе выраженные в специальных документах – ценных бумагах. Имущественное право существует лишь в форме бумаги, следовательно, передача (отчуждение) бумаги является передачей самого права, а ее утрата – прекращением права. Таким образом, только тот, кто имеет право на бумагу, может осуществить право, вытекающее из бумаги.

Ценные бумаги относятся к движимым, неделимым вещам и могут являться либо родовыми, либо индивидуально-определенными вещами. Определение ценной бумаги, содержащееся в ст. 142 ГК, оно позволяет выделить признаки такого объекта гражданских прав.

Существенным признаком ценной бумаги является ее публичная достоверность: должник обязан произвести исполнение держателю ценной бумаги, лишь убедившись, что она соответствует установленным для нее

обязательным формальным признакам. Это свойство вытекает из принципа абстрактности удостоверенного ценной бумагой обязательства: ценная бумага, составленная с соблюдением формы и обязательных реквизитов, не может быть оспорена должником по удостоверенному бумагой обязательству со ссылкой на отсутствие основания обязательства или его недействительность. Эти правила, однако, относятся лишь к добросовестному держателю. В случае же обнаружения в ценной бумаге ложных сведений (подлог бумаги) либо обнаружения фальшивости (поддельности) ценной бумаги ее владелец вправе предъявить лицу, передавшему ему эту бумагу, требование о надлежащем исполнении обязательства, содержащегося в ценной бумаге, и о возмещении причиненных убытков (п. 2 ст. 147 ГК).

Подводя итог всего сказанного, необходимо отметить, что рынок ценных бумаг не является стабильным, он все время находится в движении, в развитии, заимствуя и порождая новые формы и виды ценных бумаг.

Библиографический список

1. Агарков М.М. Учение о ценных бумагах. М.: Финстатиформ, 2014. С. 107.
2. Гражданское право: Учебник. Том 1 (под ред. Суханова Е.А). Электронная библиотека, 2015.
3. Ценные бумаги как объекты прав: Учебное пособие// Авторский коллектив Allpravo.ru 2015. С.64-75.

Е.И. Ковалева

Научный руководитель: О.В. Анохина

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ОБЪЕКТЫ ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА

Проблема данной темы исследования заключается в том, что следует понимать под категорией «объектов гражданского права». Но не смотря на то, что этот вопрос остается без ответа, так как круг объектов права постоянно меняется подстраиваясь под потребности гражданского оборота, в законодательстве и в практике, данное понятие активно используется.

Для изучения данного вопроса можно разделить изучение «объектов гражданского права» на два уровня: теоритический и практический.

Прежде чем приступить к исследованию проблемы, стоит разобраться в терминологии, а именно: в сравнении понятий «объекты гражданско-

го права» и «объекты гражданских правоотношений», по той причине, что среди ученых нет единого подхода к данным понятиям. Можно считать эти понятия тождественными, поскольку права и обязанности в совокупности составляют содержание правоотношений, и следовательно, материальные и нематериальные блага становятся объектами не только прав, но и обязанностей.

Но стоит учитывать тот факт, который был отмечен выше, что единого понятия «объекты гражданского права» на данный момент не существует, и определить его невозможно, поскольку содержание правового понятия трансформируется в зависимости от исторического момента и контекста, придаваемого ему формирующейся практикой. Действующий Гражданский кодекс РФ (далее – ГК РФ) придерживается плюралистической концепции объектов гражданских прав, допуская существование множества разнообразных явлений в качестве объектов гражданских прав.

Однако имеется существенный недостаток данного подхода, который отражается в признании объектами материальных и не материальных благ (Ст. 128 ГК РФ). Перечисление объектов не дает возможности вывести общего понятия. Разработанием единого понятия и признаков должна заниматься доктрина. Следует согласиться с мнением Р. С. Бевзенко, который считает, что «объектоспособность» благ вытекает из содержания специальных норм ГК РФ и других законов. Поэтому воздержимся от подробного рассмотрения ст. 128 ГК РФ.[1]

Попытаемся дать свое доктринальное определение понятию объектов гражданских прав через ближайший род и видовое отличие. Несомненно, понятие «объекты гражданских прав» является абстракцией — идеей и результатом научной абстракции [8]. Каждый объект гражданских прав представляет собой благо и имеет определенную ценность. Кроме того, согласимся с мнением В. И. Сенчищева, который считает объектом правоотношения «правовое значение (правовую характеристику) вещи, поведения или иных категорий имущества (в цивилистическом значении этого термина) и неимущественных прав» [7].

Стоит выяснить какие признаки объединяют большинство объектов гражданских прав. Наиболее полно на наш взгляд выделяет признаки (свойства) объектов гражданских прав В. А. Лапач: дискретность, юридическая привязка, системность, легализация (соответствие объекта закону) [6.;4].

Дискретность — «качественная, а так-же физическая и (или) учетная определенность и обособленность от всех других объектов». Признак дискретности проявляется на уровне правовых абстракций и на эмпирическом уровне. Безусловно, с этим признаком надо согласиться.

Однако, представляется, что «определенность» и «обособленность» несколько разные понятия. Так, «определенность» предполагает доста-

точную степень индивидуализации объекта гражданских прав, позволяющую квалифицировать благо в качестве объекта гражданских прав.

Так, например, земельный участок признается объектом гражданских прав, если он имеет соответствующие координаты места расположения. Именно по ним можно его индивидуализировать [5]

«Обособленность» (отграничение) по нашему мнению является следствием такой индивидуализации. Представляется, что обособленность объектов гражданских прав можно понимать в следующих аспектах: 1) Отграничение объектов гражданских прав от иных благ, которые не являются объектами гражданских прав. Это могут быть как иные блага, находящиеся вне правового регулирования, так и субъекты гражданского права, содержания прав и обязанностей, юридические факты [3] 2) Обособленность одного объекта гражданских прав от другого..3) Обособленность разновидностей (или видов) объектов гражданских прав друг от друга. Например, недвижимой вещи от движимой.

Таким образом, сформулируем признак дискретности иначе: наличие у объекта гражданских прав достаточной степени индивидуализации, позволяющей выделить его среди других объектов гражданских прав.

Следующий признак объектов гражданских прав — юридическая привязка, то есть «нормативно гарантируемая возможность правового закрепления объектов прав за субъектами гражданского права» [6]. Несомненно, что объекты гражданских прав имеют правовую связь с носителями субъективных прав — субъектами. Объекты гражданских прав могут существовать не только в статике, но и в динамике гражданских правоотношений. При этом некоторые объекты прав могут существовать только в динамике гражданских отношений, поскольку специального субъективного права, на котором они бы принадлежали субъекту не сконструировано (например, безналичные денежные средства, бездокументарные ценные бумаги, субъективное право на оказание услуг, нематериальные блага) [4]. Поэтому отчасти согласимся с мнением М. М. Агаркова, что «было бы правильно считать объектами в гражданском праве лишь то, в отношении чего возможны акты распоряжения» [2] Однако, отсутствие этого признака не мешает благу стать объектом гражданских прав.

Таким образом, нами предлагается следующая формулировка признака: нормативная возможность правового закрепления за субъектами гражданского права и (или) возможность совершения в отношении них актов распоряжения. К числу признаков объектов гражданских прав исследователи относят также признак легализации.

В заключение сформулируем основные выводы. Во-первых, на современном этапе изучение признаков объектов гражданских прав невозможно без исследования механизма отнесения благ к объектам граждан-

ских прав. Только при их совместном изучении можно улучшить реализацию норм об объектах гражданских прав. Во-вторых, сформулируем определение объектов гражданских прав — это блага, обладающие достаточной степенью индивидуализации, имеющие нормативную возможность правового закрепления за субъектами гражданского права и (или) возможность совершения в отношении них актов распоряжения, становящиеся таковыми в результате правового регулирования или из складывающихся фактических отношений, пока не доказано обратное. (актами законодателя, суда, государственного органа и т. д., то есть определенным юридическим фактом).

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) " от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016)
2. Агарков, М. М. Обязательство по советскому гражданскому прав / М. М. Агарков. М., 2013.
3. Белов, В. А. Объект субъективного гражданского права, объект гражданского правоотношения и объект гражданского оборота: содержание и соотношение понятий / В. А. Белов // Объекты гражданского оборота ; под ред. М. А. Рожкова. М., 2007. С. 6—77
4. Гражданское право : в 2 ч. : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / под ред. В. П. Камышанского, Н. М. Коршунова, В. И. Иванова. Ч. 1 М. : Юнити-Дана, 2012. 543 с. 13, с. 140—167
5. Котарева, О. В. Земельный участок как объект гражданских правоотношений: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. 12.00.03. / О. В. Котарева. — М., 2012.— 19 с
6. Лапач, В. А. Система объектов гражданских прав: теория и практика / В. А. Лапач. СПб., 2012. 542 с
7. Сенчищев, В. И. Объект гражданского правоотношения / В. И. Сенчищев // Актуальные вопросы гражданского права : сб. ст. ; под ред. М. И. Брагинского. М., 1998. С. 109—160 с
8. Яичков, К. К. К учению о гражданском правоотношении / К. К. Яичков // Вестник МГУ. Сер. Экономика, философия, право. 1956. No 1. С. 129—140 с. 137

П.М. Багун

Научный руководитель: О.В. Анохина

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

СУЩНОСТЬ ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА

Гражданское право - одна из основных составных частей всякой развитой правовой системы. Термин «гражданское право» берет свое начало от наиболее древней части римского правопорядка - «цивильного права», под которым понималось право жителей Рима как государства-города, т.е. право исконных римских граждан - квиритов.

В настоящем понимании гражданское право действительно можно считать «правом граждан», поскольку оно призвано регулировать подавляющее большинство их взаимоотношений имущественного, а в определенной мере и неимущественного характера. А такие взаимоотношения, как правило, возникают по воле их участников, которые сами определяют и характер, и содержание своих взаимосвязей. Ведь люди обычно самостоятельно решают, вступить им или не вступить.

Разумеется, наряду с этим государство должно принимать определенные меры защиты всех участников от злоупотреблений недобросовестных лиц, защищать интересы заведомо слабой стороны отдельных отношений, а в необходимых случаях вправе и даже обязано понуждать участников рассматриваемых взаимоотношений к соблюдению общественных (публичных), а не только частных интересов.

Следовательно, гражданское право потому и называется частным, что, с одной стороны, защищает сферу частных интересов граждан от произвольного вмешательства со стороны государства, а с другой стороны предоставляет гражданам достаточно широкие возможности саморегулирования складывающихся в этой сфере частных отношений.

Существующая система российского права в большей мере соответствует задачам формирования правового государства и гражданского общества, которое не должно более находиться под постоянным и всеобъемлющим государственным воздействием. Единство и согласованность данной системы обеспечиваются не иерархической соподчиненностью ее элементов, а единством лежащих в ее основе общих правовых подходов (принципов), а также критериев выделения правовых отраслей, определяющим функциональные особенности каждой из этих подсистем.

Основными общепризнанными критериями самостоятельности отраслей права, как известно, являются наличие самостоятельного предмета правового регулирования, те, особой области общественных отношений, и метода правового регулирования, т.е. известной совокупности приемов,

способов воздействия права на данную группу общественных отношений, соответствующих их особому характеру и определяемых им.

В качестве дополнительных критериев указывается также на наличие особых, самостоятельных функций отрасли права, что обусловлено ее положением элемента общей системы права. Показателем юридической однородности институтов и норм, составляющих соответствующую правовую отрасль, является возможность обособления единых для них общих правил.

Таким образом, прочитав и понять выше сказанное можно определить следующие нормы сущности гражданского права:

- неприкосновенность и усиленная охрана всех форм собственности;
- недопустимость произвольного вмешательства в частные дела;
- дозволительная направленность гражданско-правового регулирования;
- равенство правового режима для всех субъектов гражданского права;
- свобода договора и обеспечение договорной дисциплины;
- свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств на всей территории Российской Федерации.

В заключении хочется сказать что, гражданское право занимает центральное, ключевое место в частноправовой сфере и в целом в регламентации большинства имущественных и многих неимущественных отношений.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016).
2. Гражданское право : в 2 ч. : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / под ред. В. П. Камышанского, Н. М. Коршунова, В. И. Иванова. Ч. 1. М. : Юнити-Дана, 2012. 543 с. 13, с. 140-167.
3. Яичков, К. К. К учению о гражданском правоотношении / К. К. Яичков // Вестник МГУ. Сер. Экономика, философия, право. 1956. № 1. С. 129-140.

М.С. Дитер

Научный руководитель: Н.В. Ахтырская

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

3D-ПЕЧАТЬ В АСПЕКТЕ ПРАВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Технология трехмерной печати появилась еще в середине прошлого столетия. Тогда 3D-принтеры не были похожи на печатающие устройства, поскольку напоминали огромные производственные станки и были доступны лишь крупным специализированным компаниям. Стоимость таких устройств варьировалась от нескольких сотен до десятков тысяч долларов.

В настоящее время 3D-печать применяется в таких сферах, как медицина, строительство, пищевой промышленности, производстве собственных запасных частей и других. Редкая отрасль не затронута возможностями 3D-печати, поскольку 3D-принтеры способны работать с большим количеством исходных материалов, например, пластмасса, бумага, бетон, гипс, продукты питания, металлические сплавы, биоматериалы и множество других. Самые доступные и распространенные из них – пластиковые материалы.

По мнению многих авторов [3, с. 23], в скором времени, трехмерная печать будет доступна в широком применении, как малому и среднему бизнесу, так и в домашнем обиходе: от детских игрушек до напечатанной обуви с уникальным дизайном. Прекрасный пример того, как можно напечатать на 3D-принтере свою идею и воплотить ее в жизнь, дав миру, новое полезное изобретение представила молодая пара – Дуг Гонтерман и Джессика Лайнбери. Столкнувшись с вечной проблемой беспорядка во время кормления своего полугодовалого сына и, не найдя готового решения, они изобрели NumNum – первую ложечку для малышей, которая помогает быстрее научиться кушать самостоятельно, не пачкая себя и все вокруг [5]. 3D-печать стала серьезным подспорьем на стадии разработки и испытаний, поскольку она позволила довести до совершенства характеристики данного продукта.

Уместно привести простой исторический пример с распространением персональных компьютеров, которые первоначально стоили огромных денег и были недоступны населению, тогда как сейчас персональный компьютер есть почти у каждого, причем большинство людей имеют далеко не по одному цифровому гаджету [2, с. 30]. Следовательно, в ближайшем будущем, производство продукции станет простым и доступным, и копирование примет значительные масштабы. Больше не нужно будет покупать готовую продукцию, достаточно лишь заплатить за сырье и CAD-

файл (файл программного обеспечения), остальное сделает 3D-принтер. Скорее всего, это приведет к появлению интернет-ресурсов по обмену такими файлами.

Действующее законодательство в области права на интеллектуальную собственность, не регулирует использование интеллектуальной собственности при 3D-печати. В данной статье проанализируем, какой режим правовой охраны более подходит для 3D-моделей, изготовленных по технологии трехмерной печати.

Так, к объектам авторского права, согласно ст.1259 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) относятся, прежде всего, произведения науки, литературы и искусства, а также иные объекты, которые являются результатом творческой деятельности человека [1]. В.И. Серебровский под произведением понимал «совокупность идей, мыслей, образов, получивших в результате творческой деятельности автора свое выражение в доступной для восприятия человеческими чувствами конкретной форме, допускающей возможность воспроизведения» [4, с. 39]. Однако, согласно п. 5 анализируемой статьи, авторские права не распространяются на идеи, концепции, принципы, методы, процессы, системы, способы решения технических, организационных или иных задач, открытия, факты, языки программирования.

Объектами патентного права являются: изобретение, полезная модель и промышленный образец. В соответствии с п.1 ст.1350 ГК РФ, под «изобретением» понимается – техническое решение в любой области, относящееся к продукту (в частности, устройству, веществу, штамму микроорганизма, культуре клеток растений или животных) или способу (процессу осуществления действий над материальным объектом с помощью материальных средств), в том числе к применению продукта или способа по определенному назначению. Согласно п.1 ст.1351 ГК РФ, под «полезной моделью» понимается – техническое решение, относящееся к устройству. Под «промышленным образцом», в соответствии с п.1 ст.1352 ГК РФ, понимается – решение внешнего вида изделия промышленного или кустарно-ремесленного производства.

Исходя из вышеизложенного следует, что определить режим правовой охраны 3D-объекта можно, опираясь на такие ключевые особенности, как:

- способ создания 3D-объекта (творческим или техническим трудом);
- использовались ли при его создании существующие объекты интеллектуальной собственности.

Важно, что определяя режим правовой защиты трехмерных моделей, в которых применяются объекты авторского и патентного права, аспекты такового, вне зависимости от способа создания 3D-объекта, во многом будут совпадать. Однако, при получении трехмерной модели творческим

трудом появляются иные аспекты, к примеру, необходимость получения разрешения автором трехмерной модели на переработку изначального произведения у его автора.

Далее, предположим, 3D-объект создан техническим трудом с использованием существующих объектов авторского и патентного права. В результате сканирования объекта авторского права, трехмерная модель, полученная при сканировании, будет охраняться авторским правом.

Что касается 3D-объектов, которые реализованы запатентованными решениями, то вопрос распространения на такие модели патентной охраны не является однозначным. С одной стороны, в главе 72 ГК РФ речь идет о способах использования запатентованных решений и их реализации в продукте или изделии, а 3D-модели таковыми не являются. С другой стороны, 3D-модель, фактически содержащая информацию о запатентованном решении, – это именно то, что в условиях развития 3D-печати делает возможным предельно простое изготовление продукта или изделия любым лицом. В связи с этим свободное распространение таких моделей, в том числе через сеть Интернет, будет явно противоречить интересам патентообладателей.

Отдельно стоит отметить, что 3D-модели как таковые могут быть зарегистрированы в качестве промышленных образцов или объемных товарных знаков и получить самостоятельную охрану в этом качестве. Важно, к простым дизайн-моделям, защищенных патентами на промышленные образцы, изготовленных на 3D-принтере, в которых возможно изменить некоторые детали в дизайне, не меняя функционального назначения, могут быть и вовсе предприняты попытки обойти патент. Для изобретений и полезных моделей 3D-принтер составляет наименьшие риски, все будет зависеть от развития этой технологии.

Также следует отметить, что срок охраны объектов авторского права намного превышает срок охраны объектов патентного права.

Наглядным примером в случае, если модель создана без использования объектов авторского и патентного права, служат модели, полученные при сканировании обычного предмета, например, гвоздя. Данный предмет не является объектом права интеллектуальной собственности. Очевидно, такая трехмерная модель не будет охраняться как объект права интеллектуальной собственности.

Таким образом, можно прийти к выводу, что для 3D-моделей необходим качественно новый механизм правовой охраны, который сочетал бы в себе возможности авторского права по пресечению незаконного распространения объектов в сети Интернет, и более демократические сроки охраны, как в патентном праве.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ // Парламентская газета, № 214-215, 21.12.2006.
2. Гурко А. 3D-печать и право интеллектуальной собственности: взгляд в будущее // ИС. Авторское право и смежные права. 2016. № 5. С. 29-42.
3. Севостьянов В. Прекращение патентной охраны 3D-технологий: прогнозируемые экономические последствия // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. 2015. № 2. С. 22-24.
4. Серебровский В.И. Вопросы советского авторского права / М.: Изд-во АН СССР, 1956. 282 с.
5. NumNum mealtime happiness [Электронный ресурс] / URL: <https://numnumbaby.us/pages/our-story> (дата обращения 19.03.2017).

А.С. Иволгина

Научный руководитель: О.В Анохина

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ О НАСЛЕДОВАНИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

За последние годы жизнь в нашей стране значительно изменилась. Поменялась политическая ситуация, возникли новые экономические отношения, развивающиеся порой стихийно и непредсказуемо, сформировалась новая социальная структура общества. Изменились законы и мышление многих граждан. И хотя подавляющее большинство россиян не стали за последнее время жить лучше, у многих все же появилась в результате приватизации дорогостоящая собственность - квартиры и земельные участки, многим принадлежат ценные бумаги - акции, облигации. Если вспомнить о появившемся слое состоятельных и очень богатых людей, придется признать, что для десятков миллионов россиян вопрос о судьбе их имущества после смерти, либо о получении имущества в наследство перестает быть безразличным.

Конституционно-гарантированное регулирование права наследования осуществляется в соответствии с нормами Гражданского кодекса РФ, а так же в пункте 4 статьи 35 Конституции РФ прямо указано «Право наследования гарантируется законом» [2].

Наследственное право, несмотря на свою консервативность, было, остается и будет актуальным в любом государстве. Каждый человек рано

или поздно сталкивается с неизбежностью - становится наследником (получая завещанное или перешедшее к нему по закону имущество своего родственника) и единожды - наследодателем (при этом еще при жизни имея возможность распорядиться, кому из наследников завещать свое имущество) [3,12].

Традиционно наибольшее количество споров между наследниками возникает, если в наследство входят объекты недвижимости. Именно в этой ситуации между наследниками возникает наибольшее количество споров, которые можно избежать, имея представление об основных положениях наследственного права. 1 марта 2002 г. вступила в силу третья часть Гражданского кодекса РФ, раздел V которой посвящен наследственным правоотношениям. Сейчас, спустя некоторое количество времени после принятия части третьей ГК РФ, можно констатировать резкий рост наследственных дел в судах общей юрисдикции (споры о разделе наследства, о праве на обязательную долю в наследственном имуществе, о недействительности завещания) и очереди у нотариусов (составление завещаний, охрана наследства, выдача свидетельств о праве на наследство).

С принятием части третьей Гражданского кодекса РФ впервые в истории отечественного права в законе раскрывается понятие наследования.

В соответствии с п. 1 ст. 1110 ГК РФ наследование можно определить как переход имущества умершего гражданина (наследства, наследственного имущества) к другим лицам в порядке универсального правопреемства, если из правил Кодекса не следует иное. Таким образом, наследование характеризует условия и порядок правопреемства в имуществе умершего гражданина (наследодателя) другими лицами (наследниками) [1] [4,8].

Из этого следует, что по общему правилу никакие иные институты гражданского права не могут быть использованы для регулирования правопреемства в имуществе умершего.

Наследниками признаются лица, которые в соответствии с ГК РФ могут быть призваны к наследованию (см. ст. 1116 и 1117). Вместе с тем наследственное имущество может переходить не только к наследникам, но и к иным лицам. Однако это не означает, что субъектами наследственного правопреемства могут стать какие-либо другие лица, кроме наследников. В соответствии с п. 1 ст. 1110 ГК РФ при наследовании имущество умершего переходит в порядке универсального правопреемства, т.е. в неизменном виде, как единое целое и в один и тот же момент. Это, в частности, означает, что наследство рассматривается как определенная совокупность имущества (единое целое) вне зависимости от того, где оно находится и известно ли место его нахождения. Иными словами, приобретая права на определенную (известную) часть наследства, наследники приобретают права и на иное (неизвестное им) наследственное имущество.

Отдельного внимания заслуживает положение п. 1 ст. 1110 ГК РФ, в соответствии с которым правилами Кодекса может быть регламентирован и иной порядок перехода наследства. При этом по смыслу оговорки соответствующие правила могут относиться как к отдельным свойствам наследственного правопреемства (неизменность вида, единство и др.), оставляя природу правопреемства неизменной, так и в целом к его природе. Например, если для перехода к наследнику доли в уставном капитале хозяйственного общества требуется согласие участников общества, и в таком согласии наследнику было отказано, он вправе получить от общества лишь действительную стоимость унаследованной доли (ст. 1176). В данном случае право на долю в уставном капитале преобразуется (меняет вид) в иное качество (право иного рода) - право на компенсацию. Другой пример можно обнаружить в ст. 1179, где речь идет о наследовании имущества члена крестьянского (фермерского) хозяйства. В случае, когда наследник не является членом такого хозяйства и ему отказано в принятии в члены хозяйства, он имеет лишь право на получение компенсации, соразмерной наследуемой им доле в имуществе, находящемся в общей совместной собственности членов хозяйства.

Наследственная масса по своей природе неоднородна. В ее состав могут входить как предметы домашней обстановки и обихода, которыми наследник пользовался совместно с наследодателем, с одной стороны, так и принадлежавшие наследодателю земельные участки и иные объекты недвижимости, акции, вклады, паи в хозяйственных обществах и товариществах, банковские вклады, средства транспорта и связи, изделия из драгоценных металлов, антиквариат, с другой [3,30].

Во многих случаях содержание прав и обязанностей, переходящих к наследнику, определяется не только общими правилами наследования, но и специальными правилами, рассчитанными на отдельные виды наследственного преемства.

Большое число норм о наследовании в хозяйственных обществах и товариществах, производственных и потребительских кооперативах содержится в законодательных актах, определяющих статус соответствующих юридических лиц: в Законе РФ «Об акционерных обществах», Законе РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью», Законе РФ «О производственных кооперативах», Законе РФ «О потребительской кооперации», Законе РФ «О сельскохозяйственной кооперации», Законе РФ «О товариществах собственников жилья», Законе РФ «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан». Также нормы наследственного права содержатся в Законе РФ «Об авторском праве и смежных правах», Законе РФ «О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных», в Патентном законе РФ.

И это еще не все нормативные правовые акты, где закреплены положения о наследовании. Необходимо также обращаться к законодательству о страховании, земельному и ряду других.

Такой объем нормативных документов и разбросанность норм по многочисленным правовым актам различного уровня создает ряд трудностей для понятия и применения обычными гражданами. Поэтому здесь хорошо было бы собрать все нормы, касающиеся наследственного права, воедино, что бы наследники, по мере необходимости, могли обращаться к одному нормативному акту, а не к нескольким.

Такая попытка сделана в части III ГК в разделе о наследственном праве. Наследственное право по существу не обновлялось почти сорок лет. А если учесть, что наследственное право определяет судьбу имущества умершего после его смерти и что в регулировании имущественных отношений, в первую очередь отношений собственности, за последнее десятилетие произошли радикальные изменения, которые в наследственном праве прямо не отражены., то именно этот раздел в части III ГК как бы родился заново.

Наследник обязательно должен быть знаком с некоторыми особенностями законодательства в области регулирования наследственных прав и обязанностей. В противном случае гарантированное Конституцией право наследования обернется для него цепью непредвиденных обстоятельств.

Институт наследования решает определенные задачи: во-первых, стимулирует развитие частной собственности; во-вторых, способствует переходу права собственности на наследственное имущество к близким лицам наследодателя; в-третьих, гарантирует права нетрудоспособных и иждивенцев, то есть гражданин имеет возможность обеспечить в случае смерти материальную помощь членам своей семьи, родственникам, любым другим лицам; в-четвертых, предусматривает возможность передачи наследственного имущества государству или юридическим лицам [5,31].

В тоже время институт наследования не учитывает новшеств, введенных новыми разработками в области медицины и биотехнологии. «Так, представляется целесообразным придать статус вещи, а, следовательно, предусмотреть возможности обладания на праве частной собственности предметами, вживленными в организм, мертвым телом человека, частями тела человека, органами и тканями человека после их отделения путем четкого установления в законодательстве соответствующих норм, а, следовательно, и норм в наследственном праве. Такие вещи являются индивидуально-определенными вещами, так как имеют только себя подобную структуру». Кроме того, затрагивая вопрос о наследовании по закону, хотелось бы поддержать предложение о внесении дополнений в очередность наследников по закону. Руководствуясь принципом, что при определении круга наследников наследодатель исходит из круга лиц, которым по раз-

ным причинам он оставил бы свое имущество, если бы составил завещание, предлагается выделить также и третью очередь, в которую входили бы племянники и племянницы, тетки, дяди. [4,9].

Список законодательных пробелов, неурегулированных вопросов права наследования можно было бы еще продолжать. Выше были приведены лишь те из них, которые заслуживают особого внимания в силу их актуальности на сегодняшний день. Это лишний раз подтверждает, что нормативное регулирование вопросов наследственного права должно идти в ногу со временем и постоянно совершенствоваться. И введенная в действие третья часть Гражданского кодекса все-таки не стала исчерпывающим регулятором наследственных правоотношений, хотя и внесла значительную упорядоченность в данную сферу гражданских отношений.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г.
3. Кобелев, В.Я. Проблемы наследования / В.Я. Кобелев. М.: Лаборатория книги, 2011.
4. Наследственное право: учебное пособие / под ред. Н.Д. Эриашвили, О.Ю. Ильиной, М.В. Самойловой. 7-е изд., перераб. и доп. М. : Юнити-Дана, 2015. 311 с.
5. Чельцова Н.В. Процессуальные особенности рассмотрения судами дел о наследовании / Информационная система Кодекс. Раздел Наследственное право.

В.Г. Киселев

Научный руководитель: О.В. Анохина

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

КУПЛЯ, ПРОДАЖА И АРЕНДА НЕДВИЖИМОСТИ

Данная работа посвящена правовому регулированию купли-продажи недвижимого имущества. На мой взгляд, такая тема имеет выраженный актуальный характер и представляет собой важное теоретическое и практическое исследование.

Актуальность данной темы обуславливается тем, что в гражданском обороте большое значение имеют сделки с недвижимостью. Рынок недвижимости в любом государстве является, одним из самых привлекаю-

щих к себе внимание, институтом современного общества. Недвижимость это основа любого людского существования, это один из самых ценных объектов гражданских прав. Права на недвижимое имущество и сделки с ним затрагивают интересы почти всех граждан и юридических лиц. С одной стороны это жилые квартиры, жилые дома, дачи, необходимые любой семье для постоянного пребывания и отдыха, с другой это производственные, торговые, офисные помещения, без которых невозможна предпринимательская деятельность. Одновременно недвижимость это один из самых дорогостоящих товаров в современном мире и вложения средств в недвижимость становится наиболее выгодным способом помещения денег.

Развитие рынка является главной задачей постоянно проводимых в стране реформ, и особенно важное значение имеет развитие рынка недвижимости, что подчеркивает актуальность выбранной тематики. С развитием рынка недвижимости появилась новая сфера бизнеса - риэлтерская деятельность, представляющая собой посредничество при сделках с недвижимым имуществом.

Основная цель работы определяется выбранной тематикой и состоит в том, чтобы всесторонне изучить и проанализировать право применение сделок с недвижимостью в части касающейся купли-продажи, а также на основе законодательства, теоретического и практического материала систематизировать актуальные положения, вопросы и проблемы в сфере реализации купли-продажи недвижимости. Для достижения поставленной цели мной выделены следующие задачи:

- дать понятие недвижимости, общую характеристику объектов недвижимости, определить гражданско-правовую природу и особенности сделок;
- изучить особенности государственной регистрации сделок с недвижимостью;
- изучить нормативно-правовую базу по сделкам с недвижимостью, а так же характеристику договора купли-продажи недвижимости;
- проанализировать особенности купли-продажи отдельных объектов недвижимости.

При изучении данной темы будет применяться следующая методология: анализ нормативно-правовой базы, синтез полученной информации из научной и учебной литературы, формально-юридический прием, сравнительно-правовое исследование и другие приемы обобщения научного материала и практического опыта. В отдельных случаях, при рассмотрении современного правового регулирования и содержания нормативно-правовой базы, уже утратившей действие, был применен сравнительно-правовой метод исследования.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.). web: <http://www.base.consultant.ru>
2. Алексеев В.А. Недвижимое имущество: государственная регистрация и проблемы правового регулирования / В.А. Алексеев. М.: «ВолтерсКлувер», 2007. 504 с.
3. Алексеев В.А. Концепция государственной регистрации на недвижимость в Российской Федерации: монография / В.А. Алексеев. М.: «ВолтерсКлувер», 2011. 128 с.
4. Гражданское право (особенная часть): учебное пособие (5-е издание) / В.Н. Ивакин. М.: «Юрайт», 2012. 226 с.
5. Киндеева Е.А., Пискунова М.Г. Недвижимость: права и сделки (новые правила оформления, государственная регистрация, образцы документов). / Е.А. Киндеева. М.: «Юрайт», 2012. 756 с.
6. Чашин А.Н. Безопасное оформление сделок купли-продажи недвижимости. / А.Н. Чашин. М.: «Дело и Сервис», 2012. 158 с.
7. Унтерберг Е.С. Правоустанавливающие документы на объекты недвижимости. / Е.С. Унтерберг. М.: «Синергия», 2012. 175 с.
8. Анисимов А. Выкуп земельных участков / А. Анисимов // Хозяйство и право, 2008, №4. С. 75-80.
9. Ахмадгазизов И. О государственной регистрации вещных прав на недвижимость при их переходе / И. Ахмадгазизов // Хозяйство и право, 2008, №11. С. 124-128.

К.В. Кобус

*Научный руководитель: Т.М. Пономарева, канд. юрид. наук
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

КОНЦЕПЦИЯ БАЛАНСА ИНТЕРЕСОВ РАБОТНИКА, РАБОТОДАТЕЛЯ И ГОСУДАРСТВА В ТРУДОВОМ ПРАВЕ РОССИИ

Система норм, регулирующих отношения по наемному труду, прошла в российском праве длительный исторический путь. При этом независимо от смены эпох становление и эволюция трудового права обуславливались рядом скрытых вневременных качеств. Современная система правовых актов о труде стала итогом последовательного совершенствования общих концептуальных подходов и конкретных юридических норм. Этот процесс продолжается около 180 лет, если вести отсчет его существованию с при-

нения в 1835 году Положения об отношениях между хозяевами фабричных заведений и рабочими людьми, поступающими на оные по найму. Истоки сегодняшних проблем правовой регламентации отношений по труду, как и позитивные начала, закладывались в фабрично-заводском законодательстве Российской империи. Впоследствии дореволюционные наработки совершенствовались представителями советского и постсоветского трудового права, которым удалось сформировать сбалансированную и цельную юридическую отрасль.

Эволюция российского трудового права представляет собой непрерывный поиск оптимального баланса интересов работника, работодателя и государства на фоне меняющихся исторических условий[3]. При универсальности этой концепции категория оптимальности в разное время трактовалась исходя из господствующей системы ценностей, политической и экономической обстановки. В период XIX - начала XX в. система норм о труде понималась как феномен, обслуживающий три категории интересов по степени убывания значимости: 1) запрос собственников средств производства на максимально продуктивное использование рабочей силы; XX потребность политической элиты в обеспечении национальных производительных сил, предотвращении конфликтов; 3) заинтересованность класса наемных рабочих в трудовых гарантиях. В попытке уйти от дисбаланса советское трудовое право избрало модель приоритета интересов государства и работника. Отрасль получила социально-защитную миссию, ее задачей стала компенсация экономически подчиненного положения работника расширением его организационных возможностей. Наконец, 1990 - 2000-е гг. стали попыткой поиска компромисса между потребностями всех фигурантов рынка труда. Важно, что при любых переменах политического курса законодателем велась непрерывная работа по созданию системы сдержек и противовесов, установлению непротиворечивых правил в области наемного труда.

Единой закономерностью истории регламентации трудовых отношений в России выступает конкуренция между нормативными правовыми актами и внеюрисдикционными регуляторами. Ключевые подходы в упорядочении трудового найма вырабатывались в фабрично-заводском законодательстве XIX - начала XX в. В это время происходит переход от аграрного хозяйственного уклада и черт сознания к индустриальной цивилизации. С этим процессом связана объективация социальных регуляторов. С раннего средневековья и до середины XIX в. общественное сознание признавало достаточными традиционные феодальные практики трудовых отношений. Ускорение технического прогресса, усложнение социальных связей, статистический рост числа рабочих диктовали отказ от моральных императивов в пользу позитивного права. С динамикой источников в пользу нормативных правовых актов прямо связана последовательная формализация

отечественного трудового права. Государственная монополизация регулирования трудовых отношений велась, особенно в советский и постсоветский период, с мотивацией защиты работника от злоупотреблений работодателя. При этом следует отметить невысокую правовую грамотность российского работника, которая компенсируется государственным попечением. Недостатком формализации трудового права является последующая психологическая делигитимация любых источников права, кроме актов государственных органов. Прежде всего умалывается роль локальных нормативных актов, коллективных договоров. Работник и работодатель не склонны доверять правилам, за которыми не стоит государственный императив, властный авторитет работодателя. Формулировка фабричного инспектора начала XX в. С. Гвоздева применима ко всем периодам развития отечественного трудового права: «Прежде всего я должен констатировать, что чувство законности вообще у наших рабочих развито чрезвычайно слабо. Странно было бы, впрочем, и ожидать иного»[1].

Следствием формализации российского трудового права становится количественная избыточность отраслевых источников права. В эволюции законодательства о труде прослеживается тенденция к постоянному увеличению объема прежде всего за счет подзаконных актов федерального уровня. Знание и понимание системы трудовых норм затрудняется не только для работника, но и, в достаточно полном объеме, для юриста. Так, дополнительно стимулируется правовая неграмотность, снижаются навыки в области защиты трудовых прав, растет общий правовой нигилизм.

Вопреки преимущественно хозяйственному значению норм о труде они нередко использовались государством для достижения конъюнктурных целей. Такая практика сложилась уже в фабрично-заводском праве. В 1896 г. старший фабричный инспектор Владимирской губернии, направленный для посредничества между бастующими рабочими и администрацией, сообщал: «Я решил действовать, поставив целью ни в чем не уступить. Подобный образ действий казался мне необходимым как противовес сделанным перед этим в г. Коврове уступкам» [4]. При этом уже в конце XIX в. в отечественной науке проводились исследования, предлагавшие новую правовую концепцию: «Главная цель всего законодательства - охрана обоюдных интересов работодателей и рабочих, недопущение чрезмерного увеличения прав тех и других»[2]

Внеэкономическими тенденциями характеризовалось и советское трудовое право. Государственная идеология объявила труд общим делом, служащим реализации коммунистической идеи и оборонным интересам.

Резюмируя изложенное, можно утверждать, что современное российское трудовое право является одной из стадий неразрывного процесса технико-юридического, культурного, социального, научного развития. В то же время генезис и развитие отрасли характеризуются рядом деструк-

тивных начал, системно свойственных любым историческим периодам. Среди таких «генетических» проблем следует назвать подверженность правовой регламентации труда влиянию политической конъюнктуры, периодическое уклонение законодателя от учета объективных экономических закономерностей, конфликт между нормативным правовым регулированием и неправовыми практиками, чрезмерная формализация трудового права, не всегда оптимальная степень централизованности в регламентации отношений по труду, не разработанность обеспечительных механизмов трудовых прав, неразвитость правовой культуры. Объективный характер названных трудностей приводит к заключению о том, что их вряд ли возможно полностью ликвидировать. Однако это не должно означать отказа от противодействия их негативным последствиям и дальнейшего совершенствования трудового законодательства в поиске баланса интересов работников, работодателей и государства.

Библиографический список

1. Гвоздев С. Записки фабричного инспектора (из наблюдений и практики 1894–1908 гг.). М.: 1925. 263 с.
2. Давидов И.А. Промышленное законодательство России // Фабрично-заводская промышленность и торговля России. СПб., 1896.
3. Пономарёва Т.М. Баланс интересов сторон трудового договора // Вестник Омской юридической академии. 2011. № 4 (17). С. 32-37.
4. Шелымагин И.И. Фабрично-трудовое законодательство в России (2-я половина XIX века). М., 1947.

М.Л. Кузнецов

Омский государственный педагогический университет (г. Омск, РФ)

ОСОБЕННОСТИ НАСЛЕДОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, НАХОДЯЩИХСЯ В РАЗЛИЧНЫХ ФОРМАХ СОБСТВЕННОСТИ

В настоящее время после кодификации наследственного законодательства в 2005 году из возможностей по наследственному распоряжению земельными долями остались только завещание, отказ и передача ее другому сособственнику или хозяйству, использующему земельный участок, из земель которого доля ранее была образована (путем ее продажи, дарения, внесения в уставный (складочный) капитал либо передачи в доверительное управление), [б]поэтому проблема наследования земельных участков находящихся в различных формах собственности является актуальной.

Наследниками земельного участка, принадлежащего наследодателю могут быть только граждане. Включение в завещательное распоряжение относительно земельного участка в праве пожизненного наследуемого владения в пользу юридического лица влечет в этой части недействительность завещания[8; 69], с чем мы вполне согласны, так как наследниками должны быть только физические лица.

Наследование различных земельных участков имеет свою специфику в зависимости от того к какой категории земель она относится. Так, по наследству передаются находящиеся в собственности наследодателя земельные участки на праве пожизненного наследуемого владения участками, а также земельные доли, но вместе с тем, не допускается включения в наследственную массу только тех прав, которые неразрывно связаны с личностью наследодателя, и прав, переход которых напрямую запрещен ГК РФ[3] или другими законами. В отношении права постоянного (бессрочного) пользования таких ограничений не имеется. По наследству могут передаваться также принадлежащие наследодателю доли в праве общей собственности на земельный участок (земельные доли). Наследование в этом случае производится аналогично наследованию земельных участков. Раздел земельного участка, принадлежащего наследникам на праве общей собственности, осуществляется с учётом минимального размера земельного участка, установленного для участков соответствующего целевого назначения[7; 229]. Законом «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан»[5] установлено, что «садовые, огородные и дачные земельные участки, предоставленные гражданам на праве пожизненного наследуемого владения, наследуются по закону». Следовательно, наследование таких земельных участков по завещанию запрещено, но мы с этой позицией не согласны, поскольку считаем, что дачные земельные участки должны передаваться по наследству и путем завещательного возложения. По другому обстоит наследование крестьянских (фермерских) хозяйств. Так, в соответствии со ст.258 ГК РФ [1]земельный участок крестьянского(фермерского) хозяйства разделу не подлежит, кроме случаев прекращения крестьянского хозяйства. Следовательно, если наследников права пожизненного наследуемого владения несколько, а участок разделу не подлежит, то решается вопрос о переходе права пожизненного наследуемого владения земельным участком к одному из наследников и выплате остальным компенсации их доли. На наш взгляд, земельные участки крестьянских (фермерских) хозяйств должны сохранять свой статус даже тогда, когда возникает угроза его прекращения в силу наследственного дележа и желания некоторых наследников получить компенсацию или земельную долю, а у остальных участников хозяйства на данный момент нет средств для компенсации части этой доли,- в этом случае государство могло бы предоставить льгот-

ные кредиты для участников крестьянских (фермерских) хозяйств, желающих любой ценой сохранить статус земель (с учетом минимального его размера, установленного ст.33 ЗК РФ[4]), на которой они ведут свое хозяйство.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 дек. 1993 г.) (с изменениями и дополнениями) // Российская газета. 1993. 25 дек.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014, с изм. от 23.06.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014) // "Собрание законодательства РФ", 05.12.1994, N 32, ст. 3301, "Российская газета", N 238-239, 08.12.1994.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 N 146-ФЗ (ред. от 30.06.2008) // "Парламентская газета", N 224, 28.11.2001, "Российская газета", N 233, 28.11.2001, "Собрание законодательства РФ", 03.12.2001, N 49, ст. 4552.

4. Земельный кодекс Российской Федерации" от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.07.2016) // "Собрание законодательства РФ", 29.10.2001, N 44, ст. 4147, "Парламентская газета", N 204-205, 30.10.2001, "Российская газета", N 211-212, 30.10.2001.

5. Федеральный закон от 15.04.1998 N 66-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан" // "Собрание законодательства РФ", 20.04.1998, N 16, ст. 1801, "Российская газета", N 79, 23.04.1998.

6. Федеральный закон от 24.07.2002 N 101-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения" (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.07.2016) // "Парламентская газета", N 140-141, 27.07.2002, "Российская газета", N 137, 27.07.2002, "Собрание законодательства РФ", 29.07.2002, N 30, ст. 3018.

7. Гасанов З.У. Наследодатель как субъект наследственных правоотношений при наследовании земельных участков и имущественных прав на земельные участки / З.У. Гасанов // Казанская наука. – 2013. – №9. – С. 228 – 230.

8. Москалева О. Наследование земельных участков: спорные моменты / О. Москалева // Жилищное право. 2014. № 17. – С.69

В.В. Лавров

Научный руководитель: Н.А. Конради

Сибирская региональная школа бизнеса (колледж)

К ВОПРОСУ О ПРОТИВОДЕЙСТВИИ ФИНАНСИРОВАНИЮ ЭКСТРЕМИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Экстремизм представляет прямую угрозу конституционному строю, разрушает целостность и безопасность страны, подрывает идеи равноправия людей независимо от их социальной, политической, расовой, национальной и религиозной принадлежности. Деструктивные процессы, происходящие в настоящее время как в целом в мире, так и на территории России, возникая в форме экстремистских деяний, в случае недостаточного государственного реагирования трансформируются в наиболее опасную форму - преступное действие террористического характера. Поэтому решение проблем выявления и документирования источников финансирования экстремизма, квалификации и доказывания финансирования экстремистской деятельности - одна из приоритетных задач компетентных государственных органов.

Под финансированием указанных деяний либо иным содействием в их организации, подготовке и осуществлении (в том числе путем предоставления учебной, полиграфической и материально-технической базы, видов связи или оказания информационных услуг) будем понимать предоставление или сбор средств либо оказание финансовых услуг с осознанием того, что они предназначены для финансирования экстремистской организации, подготовки и совершения хотя бы одного из преступлений, предусмотренных соответствующими статьями УК РФ, либо для обеспечения экстремистского сообщества (экстремистской организации, организованной группы или экстремистского движения), созданных или создаваемых для совершения хотя бы одного из указанных в УК РФ деяний, т.е. элементов, составляющих экстремистскую деятельность.

Итак, сбор средств - это их приискание, получение (например, сбор пожертвований), сохранение для последующего финансирования организации (организационной работы), подготовки и совершения хотя бы одного из преступлений экстремистской направленности либо для обеспечения деятельности экстремистского сообщества (организации). Такой сбор средств считают оконченным преступлением с момента получения первого так называемого взноса хотя бы от одного физического или юридического лица либо с момента получения средств иным способом. Сбор может осуществляться как законным путем, так и незаконным (без лицензии; преступным - хищение их). В последнем случае содеянное должно квали-

фицироваться по совокупности преступлений (ст. 282.3 и соответствующая статья Особенной части УК РФ).

Финансирование экстремистской деятельности осуществляется и юридическим лицом (организацией), но по ст. 282.3 УК РФ в этом случае ответственности подлежит физическое лицо, на которое в силу его служебного положения постоянно, временно или по специальному полномочию возложены обязанности по руководству организацией, а также лицо, фактически выполняющее функции руководителя. Находившееся в трудовых отношениях с такой организацией лицо несет по анализируемой норме ответственность при условии, что оно осознавало общественную опасность выполняемых им в организации действий, их направленность на непосредственное финансирование экстремистской деятельности либо на содействие такому финансированию.

Так, в 2013 году были задержаны участники международной экстремистской организации "АтТакфир Валь Хиджра", деятельность которой была запрещена решением ВС РФ от 15.09.2010. Организаторы действовали в условиях конспирации, полностью исключив методы открытой пропаганды и применения технических средств и средств связи. Члены московской ячейки занимались вербовкой и обращением лиц в радикальный ислам, были причастны к ряду уголовных деяний (грабежи, разбои, кражи в бутиках), включая распространение запрещенных средств (препаратов, курительных смесей), выручка от которых шла на финансирование экстремистской деятельности названной организации (At-TakfirwalHijra) [2].

Важнейшим источником финансирования всех исламских группировок служат пожертвования верующих на благотворительные нужды: регулярные и добровольные. Вносится обязательный для правоверных мусульман "закят" ("зекат") частными и юридическими лицами, но властями (светскими особенно) юридически не регулируется, не подлежит налоговой, аудиторской проверке со стороны государства. В соответствии с нормами ислама пожертвования предназначены для помощи бедным, нуждающимся (путникам), для выкупа невольника, на богоугодные дела (строительство храмов, издание Корана) [1]. На деле часть денежных средств, возможно, перераспределяется радикальным исламистским организациям на джихад. Финансирование из таких источников экстремистских организаций, объявленных вне закона в РФ, осуществляется по принципу загрязнения чистых денег, а не отмывания грязных.

Так, в Италии был выявлен весьма неожиданный канал финансирования "ИГ", или "ДАИШ". На данный момент у "ДАИШ" имеются несколько источников дохода: они обогащаются за счет незаконной продажи нефтяных и газовых ресурсов, выкупа, вырученного от похищений состоятельных иракских граждан, а также за счет контрабанды археологических артефактов. Миланская газета "Либеро", ссылаясь на доклад БАТБ,

утверждает, что постоянный финансовый приток им обеспечивается именно благодаря сборам так называемых некоммерческих организаций социальной пользы (ONLUS). Выясняется, что в одном из крупных банков на севере Италии был открыт счет на имя такой благотворительной организации, занимающейся "усыновлением на расстоянии" сирийских детей, страдающих от войны и нищеты. Аферисты поняли, что итальянцы, поддаваясь рекламе, не сходящей с экранов местного ТВ, активно "усыновляют" детей с Ближнего Востока, из Африки. Их надежды оправдались: на счет поступали не только пожертвования от сострадающих граждан, но и значительные суммы от юридических лиц со всей Европы. Затем эти деньги, по данным "Либеро", перечислялись прямоком в Турцию и попадали в распоряжение членов радикальной группы, занимающейся вербовкой воинов для отправки в Сирию. Отметим, что итальянские некоммерческие структуры, в отличие от европейских благотворительных фондов, не обязаны отчитываться за движение денежных средств на банковских счетах. Это обстоятельство, скорее всего, позволит так называемым друзьям ИГ и в дальнейшем оказывать им финансовую помощь из Италии [3].

Наиболее опасная тенденция развития экстремистских движений состоит в вовлечении в антиконституционную деятельность все большего числа молодых людей, возраст которых не превышает 30 лет. Основной группой (87,7%) среди осужденных за преступления экстремистской направленности выступают молодые люди до 35 лет, в том числе несовершеннолетние (22,4%); треть из них (35%) – учащиеся [4]. При этом несовершеннолетним свойственно совершение преступлений экстремистской направленности в составе группы по предварительному сговору, проявление жестокости, отсутствие раскаяния в содеянном. Значит, и эти обстоятельства важно принимать во внимание при выявлении субъектов финансирования экстремистской деятельности.

Библиографический список

1. Володина Н.В. Деятельность "Исламского государства" как угроза конституционной безопасности России // Российский следователь. 2015. N 3. С. 43 - 47.

2. Миракян Н. В Италии канал финансирования ИГ маскировали под благотворительность. URL: <http://rg.ru/2015/12/01/ig-site-anons.html> (дата обращения: 01.03.2017).

3. Степанова Е.А. Исламистский терроризм сегодняшнего дня: глобальный и локально-региональный уровни // Индекс безопасности. 2007. N 1(81). Т. 13. С. 2.

4. Хлебущкин А.Г. Преступления экстремистской направленности в системе посягательств на основы конституционного строя РФ // Вопросы

квалификации и судебная практика: Монография / Под ред. Н.А. Лопашенко. М.: Проспект, 2015. С. 163 - 164.

Копылова И.А.

Научный руководитель: Н.А. Конради

Сибирская региональная школа бизнеса (колледж) (г. Омск, РФ)

КРИМИНАЛИЗАЦИЯ МАССОВОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЭКСТРЕМИСТСКИХ МАТЕРИАЛОВ

В соответствии с п. 1 ст. 1 Федерального закона от 25 июля 2002 г. N 114-ФЗ "О противодействии экстремистской деятельности" (далее - Федеральный закон № 114-ФЗ) одной из форм экстремистской деятельности (экстремизма) является "массовое распространение заведомо экстремистских материалов, а равно их изготовление или хранение в целях массового распространения" [1].

Несмотря на отсутствие единства употребляемых законодателем терминов, данная форма экстремистской деятельности подпадает под признаки административного правонарушения (ст. 20.29 КоАП РФ). В юридической литературе неоднократно высказывались предложения о необходимости криминализации массового распространения экстремистских материалов. Рассматриваемое деяние относится к числу уголовно наказуемых в таких государствах, как Великобритания, ФРГ, Сингапур, Индия, Узбекистан, Кыргызская Республика.

Правонарушение, предусмотренное ст. 20.29 КоАП РФ, расположено в главе 20 "Административные правонарушения, посягающие на общественный порядок и общественную безопасность". Таким образом, объектом вышеуказанного правонарушения является общественный порядок и общественная безопасность. Преступление, предусмотренное ст. 282 УК РФ, расположено в главе 29 "Преступления против основ конституционного строя и безопасности государства" раздела X "Преступления против государственной власти" УК РФ. Следовательно, родовым объектом вышеуказанного преступления является государственная власть, а видовым - основы конституционного строя и безопасность государства. Изложенное позволяет сделать единственно верный вывод, что рассматриваемые общественно опасные деяния посягают на различные объекты.

Диспозиция ст. 282 УК РФ сформулирована таким образом, что любые действия, направленные на возбуждение ненависти либо вражды, а также на унижение достоинства человека либо группы лиц по тем или иным признакам, составляют объективную сторону преступления.

Самыми распространенными способами совершения данного преступления являются распространение материалов, содержащих негативную информацию в сети Интернет, и распространение листовок и других печатных материалов, включающие:

- а) распространение автором своих собственных идей;
- б) распространение материалов иных лиц [4, с. 120 - 121].

Вместе с тем следует отметить, что в целях установления умысла лица в рамках расследования и судебного рассмотрения уголовных дел о преступлениях, предусмотренных ст. 282 УК РФ, назначаются различные судебные экспертизы, которые "становятся едва ли не ключевым источником информации, позволяющей отграничить экстремизм преступный от непроступного" [8, с. 7]. Кроме того, в Методических рекомендациях Генеральной прокуратуры РФ от 29 июня 1999 г. N 27-19-99 "Об использовании специальных познаний по делам и материалам о возбуждении национальной, расовой или религиозной вражды" (далее - Рекомендации) отмечено, что в процессе расследования уголовного дела "главным объектом исследования и основным источником доказательств являются сам текст публикации, выступления, требующие содержательного анализа и юридической оценки".

В Рекомендациях дается перечень основных признаков, характеризующих возбуждение национальной, расовой или религиозной вражды с точки зрения общественной опасности, и отмечается, что "если в процессе проверки при содержательном анализе публикации будет выявлено, что текст или его часть прямо подпадают под один или несколько признаков, необходимо решать вопрос о возбуждении уголовного дела".

Таким образом, если лицо распространяет информационные материалы, признанные экстремистскими по решению суда и включенные в опубликованный федеральный список экстремистских материалов (далее - Федеральный список; Список), то данное деяние, зачастую квалифицируется как административное правонарушение. Если же распространяются материалы, не признанные экстремистскими по решению суда и не включенные в Список, но с аналогичным содержанием, действия виновного в большинстве своем квалифицируются по ст. 282 УК РФ. В подтверждение сказанному приведем несколько примеров из судебной практики. Так, в конце июля 2007 г. В. Мильков создал в сети Интернет свой электронный дневник, в котором опубликовал текстовые сообщения, содержащие информацию, направленную на возбуждение ненависти, вражды, а также на унижение достоинства представителей Кавказа и Средней Азии, находящихся на территории России. Кроме того, В. Мильков опубликовал в своем электронном дневнике два указания (ссылки) на адреса (места расположения) в сети Интернет мультимедийного файла - политического видеоролика пропагандистского характера под названием "Казнь таджика и

дага. 2007 НСПР". В данном видеоролике была изображена сцена убийства двух мужчин южного типа. По уголовному делу была проведена комплексная программная компьютерно-техническая судебная экспертиза, которая установила, что "живой журнал" Милькова посетило не менее 140 пользователей сети Интернет. В заключении комплексной социолого-психолингвистической судебной экспертизы было констатировано, что видеоролик и статьи со страницы "живого журнала" посредством психического заражения могут сформировать негативные и агрессивные установки и аналогичную мотивацию к деятельности у читателей, имеющих разную степень эмоциональной неустойчивости, личностных и других психических расстройств, в том числе и межнациональную вражду [9, с. 189 - 198].

Подводя итог вышесказанному, считаем возможным исключить из диспозиций ст. 20.29 КоАП РФ указание на такую форму объективной стороны состава, как массовое распространение экстремистских материалов, включенных в опубликованный федеральный список экстремистских материалов, и дополнить главу 29 УК РФ статьей 282.4: «Распространение экстремистских материалов».

Библиографический список

1. Федеральный закон от 25 июля 2002 г. N 114-ФЗ "О противодействии экстремистской деятельности" // СПС "КонсультантПлюс".
2. Бешукова З.М. Преступления, связанные с осуществлением экстремистской деятельности (сравнительно-правовое исследование): Монография. Пятигорск: РИА-КМВ, 2011. 208 с.
3. Бешукова З.М. Уголовная и административная ответственность за массовое распространение экстремистских материалов: критерии разграничения // Профилактика экстремистской деятельности: проблемы и перспективы: материалы круглого стола / Под общ. ред. Ф.М. Кобзарева, В.В. Меркурьева. М.: Акад. Ген. прокуратуры Рос. Федерации, 2014. С. 189 - 198.
4. Погодин И.В. Заключение эксперта - ключевое средство доказывания по делам экстремистской направленности // Российский следователь. 2012. N 2. С. 7 - 10.

Д.А. Куприянова

Научный руководитель: О. В. Анохина

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

В данной статье рассматривается такой актуальный вопрос гражданского права, как понятие и признаки юридического лица. Данная тема актуальна по причине того, что юридическое лицо является отдельным субъектом правоотношений, с определенным набором прав и обязанностей, отличных от прав и обязанностей других субъектов права. В статье рассмотрены понятие юридического лица и его признаки, проанализированы научные взгляды на выделение конкретных признаков, по которым следует отличать юридическое лицо от иных лиц. В любом правоотношении принято выделять субъекты, то есть те участники правоотношения, которые на законном основании в эти правоотношения вступают, осуществляют предусмотренные законом права и несут обязанности. Субъектами правоотношений в российском праве выступают лица. Одним из видов лиц-субъектов, выступают юридические лица. [1, с. 174] Для того, чтобы выделить эту категорию лиц, следует проанализировать понятие, которое закон устанавливает для них, а также выделить ряд общих признаков, которые характеризуют субъект права именно как юридическое лицо и наделяет его, соответственно, определенной правосубъектностью. В гражданском праве определение юридического лица дается в ст. 48 Гражданского кодекса, [2] которая определяет юридическое лицо как организацию, обладающую обособленным имуществом на праве собственности, праве хозяйственного ведения или оперативного управления, которая выступает в гражданском обороте от собственного имени и несущая самостоятельную имущественную ответственность.

Таким образом из определения выделим главное. Юридическое лицо имеет имя (наименование), [3, с. 53] имущество и наделено определенными правами и обязанностями. Однако, отличием юридического лица от лица физического можно назвать то, что юридическое лицо зачастую объединяет в своей деятельности несколько или много физических лиц, имеющих общие цели, выполняющих задачи, обусловленные деятельностью юридического лица. То есть юридическое лицо-это не просто помещение с названием. Это совокупность людей, производств, совместных прав и обязанностей. Происхождение понятия юридического лица ведет свое начало от римских корпораций, которые представляли собой производственные союзы, которые объединяли свое имущество и усилия для осуществления своей деятельности. Они уже в то время наделялись определенными пра-

вами, но еще не были полноценными юридическими лицами. Правоведы выделяют ряд характерных признаков, по которым можно определить данного участника хозяйственного оборота именно как юридическое лицо. Для начала можно выделить такой признак юридического лица, как организационное единство. Это означает, что юридическое лицо представляет собой совокупность двух и более лиц, чаще конечно больше. Юридическое лицо не появляется само по себе. Его задумывают люди. Люди же затрачивают денежные средства на формирование уставного капитала, на регистрацию юридического лица, на формирование основных производств и найм персонала. Таким образом организуется единый процесс деятельности, заключенный в рамки одной организации — юридического лица. Юридические лица образуются в нескольких организационно-правовых формах, в зависимости от целей, задач, способа формирования уставного капитала и предполагаемого способа управления. Вторым признаком является имущественная обособленность. Это означает, что у юридического лица имеется имущество — оргтехника, мебель, автотранспорт, недвижимость, производственные мощности. Не обязательно юридическое лицо сразу приобретает имущество в собственность. В некоторых случаях выгодно иметь его у оперативном управлении или хозяйственном ведении, в аренде, в бессрочном пользовании. Третий признак юридического лица — это наличие фирменного наименования, которое является своеобразным именем юрлица, которым оно пользуется. В едином государственном реестре юридические лица фигурируют как совокупность организационно-правовой формы и фирменного названия. К примеру, Общество с ограниченной ответственностью (организационно-правовая форма) «Ромашка» (фирменное наименование, или — Акционерное Общество «Вечер». Четвертым признаком юридического лица можно выделить то, что юридическое лицо несет гражданско-правовую ответственность всем принадлежащим ему имуществом. Это означает, что юридическое лицо — полноправный и полномерный участник правоотношений.

Следует отметить, что правоведы пытаются обосновать различные теории возникновения и существования юридического лица именно в зависимости от признаков, которые мы описали. В частности, в соответствии с теорией фикции предполагает, что юридическое лицо — это искусственное образование, которое создано именно для условной привязки к нему прав и обязанностей, подчинению предпринимательства государству и закреплению права государства на изъятие части доходов юридического лица. Эта теория говорит о том, что юридическое лицо — это фикция, мнимое понятие, вменение статуса неодушевленной организации, привлечение ее к гражданскому обороту. То есть теория фикции говорит о том, что юридическое лицо неосознано и существует только с точки зрения закона. От теории фикции происходит теория целевого имущества, которая

основывается на позиции того, что в случае юридического лица важно не само лицо, а его имущество, как залог правоотношения и ответственности. Вложенный капитал, приобретенное имущество, производства- это важно с точки зрения экономического оборота, а не название и люди, которые участвуют в юридическом лице. Органическая же теория, напротив, рассматривает юридическое лицо как живой организм, совокупность людей, осуществляющих совместную деятельность. То есть юридическое лицо рассматривается как социальное явление, наиболее важным признаком которого является организация. Выдвигались и другие теории. Однако, на наш взгляд наиболее целесообразно рассматривать юридическое лицо именно с точки зрения наличия всех признаков: – организации и организационно-правовой формы; – обособленности имущества; – наличия наименования; – несение ответственности за свою деятельность принадлежащим имуществом. Без присутствия всех этих признаков юридическое лицо не может рассматриваться как таковое. Выясним, почему. Без организационно-правовой формы мы получим лишь разрозненные производственные мощности, действующие без плана, без финансовой поддержки, без соответствующих целей и руководства. Отсутствие имущества делает даже организацию производство зависимым. Не имея имущества, юридическое лицо также не сможет соответствовать четвертому требованию – ответственности, а следовательно теряет свою социальную и экономическую роль в обществе. Отсутствие названия не позволит идентифицировать юридическое лицо, а следовательно это сводит на нет все договорные отношения, а также правоотношения с государством. При этом не следует рассматривать взаимодействие с государством только с точки зрения налогообложения. Государство также оказывает существенную поддержку легитимным юридическим лицам в виде грантов, кредитов, предоставления земель, передачи имущества во временное пользование. Следует понимать, что даже наличие всех признаков еще не делает организацию полноценным юридическим лицом. Если мы создали и зарегистрировали Общество с ограниченной ответственностью «Рога и копыта» с уставным капиталом в 10 000 рублей, купили на имя организации несколько компьютеров и исправно платим налоги, это вовсе не означает, что у нас юридическое лицо. На наш взгляд следовало бы выделить такой существенный признак юридического лица, как определенный вид деятельности. Обычно основной вид деятельности приписывается в едином реестре юридических лиц, но в последнее время этот фактор может быть столь обтекаем, что фактически юридическое лицо может и вообще ничем не заниматься, а существовать для экономических махинаций. Потому законодатель предписывает юридическому лицу иметь еще один косвенный признак-наличие бухгалтерского и имущественного учета.

Юридическое лицо выступает в правоотношениях от своего имени. Это означает, что другие юридические лица не вправе использовать аналогичное название, что ограничивает возможность ошибки. Кроме того, одним из косвенных признаков можно назвать наличие места регистрации и места нахождения. Мы рассмотрели четыре основных, а также косвенные признаки юридического лица, которые позволяют определить и идентифицировать его как таковое. Однако, следует понимать, что наиболее важным фактором, который закрепляет статус юридического лица, является его государственная регистрация и постановка на учет в налоговых органах. Только при совокупности всех признаков и действий, направленных на легитимизацию, юридическое лицо может быть полноценным субъектом правоотношений.

Библиографический список

1. Килабов М. М. Юридические лица, понятие и особенности их признаков // Молодой ученый. 2017. №7. С. 350-352.
2. Чиркин В.Е. Юридическое лицо публичного права // Журнал российского права. 2013. № 5. С. 56-59.
3. Сумской Д.А. Статус юридических лиц: учебное пособие для вузов - ЗАО «Юстицинформ», 2014 г.

Б.К. Мусанпирова

Научный руководитель: Анохина О.В.

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ГРАЖДАНЕ КАК СУБЪЕКТЫ ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА

В современном обществе ни один индивид не может существовать вне сферы действия гражданского права. Объем такой возможности для всех людей данного государства должен быть одинаковым, ибо это обеспечивает равноправие граждан, что является несомненным достижением современного цивилизованного общества.

С этой целью государство наделяет граждан правоспособностью. Под гражданской правоспособностью следует понимать признаваемую государством за гражданином возможность иметь гражданские права и нести гражданские обязанности.

Правоспособность нельзя отождествлять с естественными правами человека. Приобретая гражданство, человек становится субъектом права

данного государства. Прежде всего гражданам Российской Федерации предоставляется гражданская правоспособность в полном объеме [1].

Установив для иностранных граждан и апатридам национальный режим, закон допускает изъятия из этого правила, ограничивающие их правоспособность по сравнению с правоспособностью граждан Российской Федерации. Так, согласно Федеральному закону от 8 декабря 2013 г. N 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации»[2] членами производственного сельскохозяйственного кооператива могут быть только граждане Российской Федерации.

Содержание гражданской правоспособности составляет совокупность гражданских прав и обязанностей, которые граждане могут иметь по действующему законодательству. Правоспособность следует отличать от субъективного права. Правоспособность - общая предпосылка, на основе которой при наличии определенных юридических фактов у лица возникает конкретное субъективное право. Правам, входящим в содержание правоспособности, в отличие от субъективных прав, не соответствуют обязанности других субъектов [3].

Субъективное право – элемент правоотношения, а правоспособность – свойство субъекта права. Правоспособностью обладают все граждане РФ в одинаковом объеме. Объем субъективных прав у разных граждан различен. Конкретное право может отсутствовать у данного физического лица. Гражданская правоспособность неотделима от самого существования человека. Пока человек жив, он обладает гражданской правоспособностью.

Непременным атрибутом правоспособности гражданина является его имя. Имя – это отличительный признак любого гражданина, способ его обозначения. Под своим именем гражданин выступает как участник гражданских правоотношений, обладатель принадлежащих ему прав и тех обязанностей, которые он должен выполнять. Имя связывается и с общественной оценкой его личности. Вместе с тем оно не предмет собственности, его нельзя продать, заложить, от него нельзя отречься. Имя включает в себя: наименование лица, данное ему при рождении – индивидуальное имя; отчество – родовое имя; фамилию, переходящую к потомкам. При обозначении имени могут учитываться национальные обычаи [4].

Отчество ребенку дается по имени отца. Фамилию определяют фамилией родителей. При разных фамилиях матери и отца ребенку присваивают ту, что носит один из родителей по их соглашению. При отсутствии соглашения – по указанию органов опеки и попечительства. При отсутствии брака имя своему ребенку дает мать, отчество записывается по ее указанию, а фамилия – по фамилии матери.

Право на имя за несовершеннолетнего реализуют его родители. Это право относится к личным, неимущественным правам. Оно не имеет эко-

номического содержания; неотделимо от личности субъекта; не подлежит передаче; позволяет требовать обращения к нему в соответствии с этим именем; изменить имя в установленном законом порядке согласно ст. 59 СК, а по достижении 14 лет в соответствии с п. 1, 2, 58 Закона об актах гражданского состояния [5].

Правоспособность гражданина является главной категорией гражданского права, т.к. она выражает способность физического лица быть субъектом гражданских правоотношений. Неразделимо связанной с категорией правоспособности физического лица, является категория дееспособности, которая отражает степень возможности реализации физическим лицом гражданских прав и обязанностей.

Библиографический список

1. Сулейманова С.А. Природа категории «правоспособность» в современном российском гражданском праве // Международные юридические чтения: Материалы научно-практической конференции (14 апреля 2012 г.). - Омск; Изд-во Омск. юрид. ин-та, 2012. Ч. 3. С. 30-33.

2. Федеральный закон от 8 декабря 2013 г. N 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» (с изм. и доп. от 7 марта 2015 г., 18 февраля 2013 г., 21 марта 2015 г., 10 января, 11 июня 2012 г., 3 ноября, 18 декабря 2013 г.) // «Российская газета» от 16 декабря 2014 г.

3. Шевчук С.С. Проблемы правоспособности физических лиц как субъектов гражданских прав // Труды юридического факультета Северокавказского государственного технического университета: Сборник научных трудов. Ставрополь; Изд-во СевКавГТУ, 2014. - Вып. 1. - с.104-115

4. Учебник русского гражданского права. Т. 1 / Шершеневич Г.Ф., Ем В.С. М.; Статут, 2013. С. 64.

5. Федеральный закон от 15 ноября 2015 г. N 143-ФЗ «Об актах гражданского состояния» (с изменениями от 25 октября 2012 г., 29 апреля 2013 г., 22 апреля, 7 июля, 8 декабря 2014 г., 22 августа, 29 декабря 2015г., 31 декабря 2015 г., 18 июля 2016 г.) // «Российская газета» от 20 ноября 2013 г.

К.А. Нерсесян, Л.Г. Шаврина

Научный руководитель: О.В.Анохина

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (г. Омск, РФ)

ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПОРТИВНЫХ АГЕНТОВ

В Российской Федерации в настоящее время большое внимание уделяется развитию физической культуре и спорта. С появлением профессионального спорта общественные отношения в данной сфере получили большой прорыв в развитии и более остро поставили вопрос о необходимости совершенствования механизма их правового регулирования, в том числе в рамках гражданского права. Профессиональный спорт не мыслим без лиц обслуживающих спортсменов – спортивных агентов. Деятельность спортивных агентов в спорте необходимо рассматривать как экономическую (хозяйственную), что влечет за собой применение норм о регулировании такой деятельности к указанным лицам, а также к соглашениям, которые заключаются в ходе осуществления такой деятельности [1, revolution.allbest.ru].

Россия относится к странам, законодательством которых не урегулирована деятельность лиц, занимающихся трудоустройством спортсменов. Регулирование деятельности спортивных агентов нет ни в федеральном законе от 29 апреля 1999 года № 80 «О физической культуре и спорте в РФ», ни в ФЗ от 4 декабря 2007 года № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте РФ». [2, <http://www.consultant.ru>]

Эйдельман И.Б. кандидат юридических наук, в своей диссертации выделяет такие проблемы гражданско-правового регулирования агентской деятельности в области спорта, как: нормотворческий аспект и правотворческий. Нормотворческий аспект:(гражданско-правовое регулирование агентской деятельности в области спорта автореферат И.Б.Эйдельман) В отличие от ряда зарубежных стран, в Российской Федерации агентская деятельность в спорте не регламентируется специальным законодательством, что сказывается на общем правовом режиме профессионального спорта. Вследствие этого агентская деятельность в данной сфере оказалась подвержена влиянию интенсивно и бессистемно развивающегося нормотворчества спортивных организаций. Правовой режим агентских отношений в спорте также осложняется тем обстоятельством, что спортивные отношения являются объектом регулирования разных отраслей права, нормы которых в части регламентации агентской деятельности не всегда согласованы между собой (гражданское, предпринимательское, трудовое, административное). Разработка целостного научного представления об

агентской деятельности в спорте, с учетом имеющихся межотраслевых связей, должна способствовать выработке эффективных норм, обеспечивающих как защиту прав спортсменов, так и возможности для повышения спортивных результатов. Правоприменительный аспект. Комплекс специальных корпоративных (локальных) норм, призванных упорядочить агентские отношения между субъектами профессионального спорта, сформировался под воздействием потребности наладить систему контроля в этой сфере и обезопасить интересы спортсменов от некоторых негативных тенденций современного рынка. Однако реализация данной идеи привела на практике к императивному характеру большинства корпоративных норм об агентской деятельности, что привело к существенному ограничению принципа свободы договора в соответствующей сфере. Вполне естественной становится потребность в приведении существующих норм об агентской деятельности в соответствие с принципами гражданского права. Однако и полное отсутствие даже основных требований к агентской деятельности на корпоративном уровне спортивных федераций в большинстве видах профессионального спорта также следует считать негативным явлением. В любом случае необходима корректировка, научное осмысление складывающейся правоприменительной практики. В силу указанных обстоятельств назрела необходимость комплексного осмысления концептуальных вопросов осуществления агентской деятельности в спорте и выявленных особенностей ее правового регулирования. В последнее время отдельные вопросы агентских отношений в спорте получили определенное отражение и в работах ученых-цивилистов. Однако в настоящее время комплексных цивилистических исследований агентской деятельности в спорте нет.[3, /libweb.kpfu.ru]

Агентская деятельность в спорте представляет собой совокупность юридических и фактических действий, совершаемых на профессиональной основе, в виде набора посреднических услуг, оказываемых агентом в области спорта на договорной основе [4, www.dislib.net]

Если агент и его клиент договорились о совместном сотрудничестве между ними заключается агентский договор (п.1 ст.1005 ГК РФ). Агентский договор в Российской Федерации преследует цель гражданско-правового оформления отношений в которых посредник (представитель) совершает в чужих интересах как сделки и другие юридические действия, так одновременно и действия фактического порядка, не создающие правоотношений принципала с 3-м лицом (п.1 ст.1005 ГК РФ).

Агенты при осуществлении своей деятельности должны иметь лицензию. Однако большинство спортивных агентов находятся в тени, так как не имеют официальной лицензии.[5, revolution.allbest.ru] Основной проблемой агентской деятельности является отсутствие законодательной базы и четкой системы лицензирования агентской деятельности. В данной си-

туации агент, не имеющий лицензии может осуществлять свою деятельность по обычной доверенности от спортсмена. Отсюда и вытекает отсутствие контроля за агентской деятельностью и недополученные бюджетом налоговых поступлений [6, www.cyberleninka].

На наш взгляд деятельность спортивного агента должна быть закреплена в законодательстве, с учетом того, что профессиональный спорт в жизни общества находит существенную роль. На основании этого нужно внести изменения в ФЗ «О физической культуре и спорте в РФ» добавив в нее главу «О спортивных агентах» в которой будут отражены требования к агентам, и устанавливаться контроль над выполнением этих требований.

О.С. Простынюк

Научный руководитель: О.В. Анохина

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В СУДАХ

В соответствии с ч.1 ст.48 Конституции РФ каждому гарантируется право на получение квалифицированной юридической помощи. Кроме того, в случаях, предусмотренных законом, такого рода помощь предоставляется бесплатно. Закон не очерчивает круг лиц, имеющих данное право. Поэтому логично предположить, что норма Конституции распространяется не только на граждан России, но и на всех, кто пребывает на её территории. Судебное представительство является одним из способов оказания юридической помощи, которое нашло свое отражение не только в гражданском, но и в иных процессуальных кодексах Российской Федерации. Процессуальное представительство, несомненно, имеет схожие черты с представительством материальным. Однако следует отличать их друг от друга. Во-первых, они имеют различную законодательную базу. Процессуальное представительство основано на нормах ГПК, а материальное на нормах ГК. Во-вторых, они имеют различные цели осуществления. Судебное представительство направлено на совершение процессуальных действий, в то время как материальное имеет своей целью заключение сделок в интересах и от имени представляемого. В-третьих, они различны по формам закрепления полномочий представителя. В процессуальном праве его полномочия могут быть определены как устно, так и письменно. В праве материальном же, полномочия представителя могут быть выражены только в письменном, законодательно оговоренном виде посредством выданной представителю доверенности. К ним относятся права: на подписание искового заявления; предъявление искового заявления в суд; передачу спора на рассмотрение третейского суда; предъявление встреч-

ного иска; полный или частичный отказ от исковых требований, уменьшение их размера; признание иска; изменение предмета или основания иска; заключение мирового соглашения; передачу полномочий другому лицу; обжалование судебного постановления; предъявление исполнительного документа к взысканию; получение присужденного имущества или денег.

В соответствии со ст. 48 ГПК РФ граждане вправе вести дела в суде лично или через своих представителей. При этом личное участие гражданина в судебном процессе не лишает его права иметь представителя. Представителями в суде могут быть любые незаинтересованные дееспособные лица, которые совершают процессуальные действия от имени и в интересах представляемого, имеющие надлежащим образом оформленные полномочия на ведение дела. В зависимости от способа наделения полномочиями представители делятся на: Представителей, имеющих полномочия в силу закона - родители, усыновители, опекуны, попечители или иные лица ст. 52 ГПК РФ; Представителей, назначаемых судом – адвокат ст. 50 ГПК РФ; Представителей, имеющих полномочия, оформленные в соответствии с требованиями ст. 53 ГПК РФ.

Для предъявления иска от имени заинтересованного лица представитель должен одновременно с исковым заявлением представить доверенность, оформленную надлежащим образом, которая подтверждает его полномочия. Отсутствие доверенности дает основание суду в соответствии с п. 4 ч. 1 ст. 135 ГПК РФ возвратить исковое заявление. Полномочия представителя согласно ч. 1 ст. 53 ГПК РФ должны быть выражены в доверенности, выданной и оформленной в соответствии с законом. Доверенности, выдаваемые гражданами, могут быть удостоверены: в нотариальном порядке; организацией, в которой работает или учится доверитель; товариществом собственников жилья, жилищным, жилищно-строительным или иным специализированным потребительским кооперативом, осуществляющим управление многоквартирным домом, управляющей организацией по месту жительства доверителя; администрацией учреждения социальной защиты населения, в котором находится доверитель, а также стационарного лечебного учреждения, в котором доверитель находится на излечении; командиром (начальником) соответствующих воинских частей, соединения, учреждения, военной профессиональной образовательной организации, военной образовательной организации высшего образования, если доверенности выдаются военнослужащими, работниками этих частей, соединения, учреждения, военной профессиональной образовательной организации, военной образовательной организации высшего образования или членами их семей; начальником соответствующего места лишения свободы для лиц, находящихся в местах лишения свободы.

В соответствии со ст. 186 ГК РФ, если срок в доверенности не указан, она сохраняет силу в течение года со дня ее совершения. Вместе с тем

необходимо помнить, что доверенность, в которой не указана дата ее совершения, ничтожна, в связи с чем, не может быть использована в суде, что в ряде случаев может привести к негативным последствиям. В случае подачи искового заявления от имени юридического лица на основании выданной доверенности к иску необходимо приложить документы, подтверждающие полномочия лица, выдавшего данную доверенность. К таким документам, например, относятся протокол общего собрания о назначении руководителя, приказ о вступлении его в должность, учредительные документы организации. Отсутствие указанных документов может служить основанием для возвращения процессуального документа.

Библиографический список

1. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, От 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-АРР) // СПС «Консультант плюс» (дата обращения: 01.03.2016).

2. Гражданский процессуальный кодекс РФ от 14.11.2002г. № 138-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // «Собрание законодательства РФ», 18.11.2002, № 46, ст. 4532.

3. Гражданский кодекс РФ Часть 1,2,3,4, (принят Государственной Думой 21.10. 1994 года), М., ГроссМедиа, 2016 г.

4. Постановление Пленума Верховного Суда от 19.12.2003г. № 23 «О судебном решении» // «Российская газета», № 260, 26.12.2003.

5. ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в РФ» от 31.05.2002г. № 63-ФЗ (ред. от 02.07.2013) // «Собрание законодательства РФ», 10.06.2002, № 23, ст. 2102.

6. Положение о возмещении процессуальных издержек, связанных с производством по уголовному делу, издержек в связи с рассмотрением гражданского дела, а так же расходов в связи с выполнением требований Конституционного суда РФ, утвержденное Постановлением Правительства от 01.12.2012г. № 1240 (ред. от 14.05.2013) // «Российская газета», № 283, 03.03.2016.

С.Х. Рахметов

Научный руководитель: О.В. Анохина

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ СДЕЛКИ

Способы возникновения воли субъектов заключающих сделку называются формами сделки. Такая воля может быть выражена устно и письменно, а предусмотренным законом в случаях даже и виде молчания. Сделки могут быть признаны действительными и недействительными, для того чтобы сделка была признана действительной необходимо, чтобы она отвечала на некоторые условия, первое условие это совершение сделки лицом обладающим права на подобное юридическое действие, если это условие не соблюдено, то говорят, что сделка имеет порок субъектного состава. К сделкам порога субъектного состава относятся сделки совершенные малолетники, несовершеннолетними, ограничено дееспособные и недееспособными лицами. Такие сделки могут быть признаны не действительными, и все полученное в результате этих сделок должно будет возвратиться к своему прежнему хозяину. Во вторых сделка должна совершаться по воле субъекта, то есть не иметь порока воли. К сделкам порока воли относятся, сделки совершенным под влияние насилия или угрозы, а так же сделки в которых воля сформировалась не правильно, под влияние заблуждения или обмана. В третьих сделка должна совершаться в надлежащей форме. В Российском законодательстве предусмотрены три формы совершения сделок, это устная простая письменная и нотариально письменная.

Согласно действующему праву сделки физических лиц между собой на сумму не более десяти тысяч рублей могут, заключаться и в устной форме, в том случае если физическое лицо заключает договор с юридическим лицом или юридические лица заключают договор между собой. Примером заключения такой сделки является магазинный чек. Существует также ряд, сделок, которые требует обязательный государственной регистрации. В четвертых сделка не должна противоречить основам правопорядка и нормам нравственности, то есть не иметь порока содержания. Сделка, имеющая подобный порок так же может быть признана недействительной. Все недействительные сделки делятся на ничтожные и оспоримые. Ничтожная называется такая сделка, недействительность которой не нужно доказывать в суде, оспоримые сделки требует обращение в суд. В Российском праве существует четыре условия недействительности сделок. Не соответствие сделок хотя бы одному из этих условий является основанием признание сделки недействительной. В Российском граждан-

ском праве выделяются несколько видов сделок: односторонние, двусторонние, многосторонние. Сделки так же бывают безвозмездные, и возмездные если в результате заключения сделки обе стороны предполагают получить выгоду, то такая сделка называется возмездной, а примером безвозмездной сделки является дарение. Сделка так же бывают консенсуальные и реальные. Консенсуальным называются сделки, которые являются действительным уже с момента заключения соглашения. Реальные требуют совершения определенного, действия например передачи вещи. Сделки бывают: срочные, и бессрочные. В большинстве случаев соглашение содержат момента указывающего на начала действия и прекращение, но бывают такие сделки, действительность которых все-таки во времени ограничена. Примером таких срочных сделок являются доверенности, определенный срок действия доверенности по Гражданскому кодексу составляет три года, но если срок не указан, то он составляет всего один год.

Таким образом, можно сделать вывод, что сделки являются неотъемлемой частью нашей жизни, и их огромная роль в существовании общества неоспорима.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 31.11.1994 №51-ФЗ (ред от 31.01.2016).
2. Брагинский М. И. Сделки: понятия, виды и формы (комментарий к новому ГК РФ).
3. Конституция Российской Федерации. М, 1997.

О.В. Строкина, Т.А. Маркова

Научный руководитель: О.В. Анохина

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ БЛАГА И ИХ ЗАЩИТА

Современный мир находится в непрерывном развитии и не стоит на месте. На сегодняшний день, среди многочисленных проблем гражданского права, особую популярность набирает проблема защиты нематериальных благ. Институт нематериальных благ играет важную роль в правовом регулировании статуса личности, они характеризуют его социально-правовое положение в обществе. Согласно п.2 ст.150 ГК РФ, нематериальные блага защищаются в соответствии с настоящим Кодексом и другими законами в случаях и в порядке, ими предусмотренных. Исходя из

данной статьи, законом установлена защита нематериальных благ, но их сущность не раскрыта. Именно этой проблеме и посвящена данная статья.

На сегодняшний день, российский законодатель уделяет все больше внимания развитию правового регулирования института нематериальных благ, что подтверждается материалами судебной статистики. Активность граждан и юридических лиц в сфере защиты своих нематериальных благ увеличивается. Существенное влияние на ее развитие оказывает практика Европейского Суда по правам человека, внедряющего международные стандарты защиты прав человека. Пленум Верховного Суда Российской Федерации отмечает, что суды России в основном правильно, с соблюдением требований, предусмотренных статьей 152 Гражданского кодекса Российской Федерации, рассматривают дела о защите чести, достоинства и деловой репутации[5].

Правоотношения по поводу нематериальных благ регулируются также следующими правовыми актами: Конституцией РФ, Гражданским кодексом РФ, Трудовым кодексом РФ, Всеобщей Декларацией прав человека, Конвенцией о защите прав человека и основных свобод (1950 г.) и иными.

Наличие нематериальных благ в сфере действия гражданского законодательства доказывает, что Конституцией РФ определяется смысл и содержание законов, но не содержатся нормы, которые применялись бы в практической деятельности.

Конституция Советского государства 1918 г. не закрепляла личных прав граждан. Гражданский кодекс РСФСР 1992 г. не предусматривал понятие неимущественных прав личности. Впервые термин «личные блага» в юридической литературе советского периода использовался доктором юридических наук Агарковым М.М.

Под нематериальными благами, в соответствии с п.1 ст.155 ГК РФ, понимается блага, принадлежащие гражданину от рождения или в силу закона, неотчуждаемы и непередаваемы иным способом: жизнь и здоровье, достоинство личности, личная неприкосновенность, честь и доброе имя, деловая репутация, неприкосновенность частной жизни и жилища, личная и семейная тайна и другие. В этом пункте уточняются права и свободы человека, гарантированные и провозглашенные главой 2 Конституции РФ, формулируются принципы их защиты, устанавливаются случаи и порядок их защиты. В случаях и в порядке, которые предусмотрены законом, нематериальные блага, принадлежащие умершему, могут защищаться другими лицами (п. 2 ст. 150 ГК РФ).

Нематериальные блага связаны непосредственно с личностью, подчеркивая уникальность и неповторимость человека, и характеризуются рядом признаков, которые относятся в равной степени к каждому виду нематериального блага. Во-первых, они неотделимы от личности человека

и не подлежат отчуждению, что касается деловой репутации, то она может принадлежать не только к конкретному лицу, но и объединению граждан – юридическим лицам. Во-вторых, право на обладание благами, которые возникают у человека, никто не должен нарушать. В-третьих, на требования о защите нематериальных благ не распространяется исковая давность, кроме случаев, прямо предусмотренных в законе [6].

Законодателем дан большой перечень объектов нематериальных благ, которые условно можно разделить на две группы. Первую группу составляют блага, связанные исключительно с жизнью и здоровьем человека (биологическими и физиологическими ценностями). Вторую группу составляют блага, связанные с интеллектуально-нравственными ценностями человека [1].

Защита нематериальных благ предусмотрена сразу в гражданском и уголовном праве. Главой 59 ГК РФ определен порядок компенсации морального вреда, также она предусмотрена Постановлением Пленума Верховного Суда Российской Федерации. В дореволюционный период российской истории исследованием по вопросу о компенсации морального вреда занимались Г.Г.Горшенков, Е.А. Михно, М.Я. Шиминова, А.М. Эрделевский, К.Б. Ярошенко и другие.

Способы защиты права могут быть различными. Их можно подразделить на два вида: судебный и внесудебный. Как правило, к судебному порядку защиты, обращаются в том случае, когда исчерпаны все другие внесудебные способы защиты нарушенного права. В последние годы количество обращений в суд за защитой чести, достоинства и деловой репутации возросло. Судебный способ защиты права применяют посредством обращения с различными исковыми заявлениями в суд общей юрисдикции. В суд общей юрисдикции можно обратиться только в связи с гражданским иском, а возможно, что исковое требование о компенсации морального вреда будет заявлено в связи с рассматриваемом в суде уголовным делом [6].

Если нарушаются личные неимущественные права, допускается сочетание нескольких способов защиты. Например, в соответствии с п.9 ст.152 ГК РФ гражданин, в отношении которого распространены сведения, порочащие его честь, достоинство или деловую репутацию, вправе наряду с опровержением таких сведений требовать возмещения убытков и морального вреда, причиненных их распространением.

Таким образом, первым условием, предусмотренным законодательством для применения мер защиты, чести, достоинства и деловой репутации, является установление факта распространения указанных сведений (опубликование таких сведений, в печати, трансляцию по радио и телевидению, демонстрацию в кинохроникальных программа и других средств массовой информации). Следующее условие защиты - порочащий характер распространенных сведений. И наконец, третьим условием, является ложный характер

распространенных сведений о гражданине. Обязанность доказывать соответствие действительности лежит на ответчике. На истца возложено бремя доказывания факта распространения сведений лицом, к которому предъявлен иск, а также порочащего характера этих сведений [3].

В заключении хотелось бы отметить следующее: 1. нематериальные блага носят неимущественный характер; 2. защита применяется в тех случаях и пределах, которые вытекают из существа нарушенного нематериального права, а также последствий такого нарушения; 3. среди общих способов защиты нарушенного права чаще всего используются возмещение причиненных убытков и компенсация морального вреда; 4. специальные способы защиты предусмотрены для защиты чести, достоинства и деловой репутации граждан и юридических лиц, защиты права на имя, защиты интеллектуальной собственности.

Библиографический список

1. Абрамов В.Ю. Полный курс гражданского права России: учебное пособие. - М.: Статут, 2016. - Ч. 1. Общая часть. - 688 с.;
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) " от 30.11.1994 N 51-ФЗ;
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Недвижимые и движимые вещи. Ценные бумаги. Защита чести, достоинства и деловой репутации. Охрана частной жизни: постатейный комментарий к главам 6-8 / под ред. П.В. Крашенинникова. - М.: Статут, 2014. - 208 с.;
4. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ);
5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.02.2005 №3 «О судебной практике по делам о защите чести и достоинства граждан, а также деловой репутации граждан и юридических лиц»;
6. Пичугина Т.Т. Защита чести и достоинства. - М.: Лаборатория книги, 2010. - 101 с.

В.В. Шевченко

*Научный руководитель: Н.А. Конради, преподаватель юр. дисциплин
Сибирская региональная школа бизнеса (колледж) (г. Омск, РФ)*

АБОРТ: ДЕТОУБИЙСТВО ИЛИ ПРАВО ЖЕНЩИНЫ?

Понятие «аборт» с медицинской точки зрения обозначается как «выкидыш». Он может быть как самопроизвольным, так и искусственным. Аборт включен в перечень видов врачебной помощи, на которые распространяется сфера страхования. Это означает, что любая женщина вправе обратиться в медицинское учреждение для проведения данной процедуры за счет бюджета государства.

В соответствии с Федеральным законом «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» каждой женщине предоставлена возможность самостоятельно решать вопрос относительно своего материнства [1].

Согласно мировой статистике аборт ежегодно делают примерно 55 миллионов женщин, т.е. 21 % всех беременностей прерывается искусственным путем, 40 % аборт делается по желанию женщины, причиной 23 % аборт являются различные социальные проблемы, а в 37 % случаев искусственное прерывание беременности производится по причине аномалий развития плода и иным медицинским показаниям [4].

Начиная с 2006 года, по данным официальной статистики число медицинских абортов снизилось примерно на 30%. Однако даже такая динамика показалась законодателю недостаточной и в Государственную Думу Федерального Собрания РФ было внесено несколько проектов, которые были направлены против абортов, в частности, ограничение на свободную продажу «таблеток от беременности», запрет на «коммерческие аборты».

Законодательный запрет не приводит к снижению их количества. В случае недоступности легальных и безопасных абортов женщины, как правило, прибегают к криминальным или «народным» методам, которые приводят к росту осложнений для здоровья и материнской смертности.

Данное утверждение подтверждается научными данными. Так, в СССР после запрета абортов в 1936 году количество абортов не сократилось, а продолжало расти, участились обращения женщин к подпольным акушеркам и разного рода знахарям, а также предпринимались самостоятельные попытки прерывания беременности. Таким образом, к 1950 годам доля смертей от абортов превысила порог 70 % от всех материнских смертей, а также увеличилось количество убийств детей до одного года собственными матерями, в результате чего в 1955 году запрет на аборты был законодательно снят [3].

Запрет абортaв не влияет на уровень рождаемости. Как показывают демографические исследования, количество абортaв в стране зависит от доступности средств контрацепции, репродуктивной грамотности населения, наличия у женщины источников дохода и других социальных гарантий.

Рождаемость же зависит от таких показателей, как уровень урбанизации, экономическая стабильность и т.д. Именно эти независимые друг от друга закономерности приводят к тому, что уровень рождаемости и количество абортaв изменяются независимо друг от друга. Так, например, в Польше после запрета абортaв в начале 90-х годов двадцатого столетия рождаемость понизилась, причем сильнее, чем в России, где рождаемость тоже снизилась, хотя число абортaв за те же два десятилетия сократилось без законодательных запретов в 3,5 раза [2].

Законодательный запрет на производство медицинских абортaв неизбежно приведет к росту нищеты, преступности, к увеличению числа детей-отказников, убийств новорожденных, а также росту расходов государственного бюджета на содержание брошенных детей. Очевидным является и тот факт, что запрет на абортaв неизбежно повлечет за собой смертность женщин от подпольных и самостоятельных абортaв. Возложению на женское население страны ответственности за неблагоприятную демографическую ситуацию не что иное как психологическое насилие.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. N 323-ФЗ "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" (ред. от 01.01.2017) // Российская газета. 2011. 23 ноября. N 263.
2. Бородин С.В. Преступления против жизни. М., 1999. С. 171; Волкова Т. Правовая защита на жизнь новорожденного // Законность. 2004. N 4. С. 9.
3. Гернет М.Н. Аборт в законе и статистика абортaв // Абортaв в 1925 году. М.: 14-я типография Мосполиграф, Варгунихина гора, 8, 1927. С. 11.
4. Шевчук С.С. Правовой механизм ограничения личных неимущественных прав граждан в сфере здравоохранения. Ставрополь: Ставропольсервисшкола, 2004. С. 214.

М.А. Левченко

Научный руководитель: О.В. Анохина

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

СРОКИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ И ЗАЩИТА ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ

Проблема осуществления и защиты гражданских прав всегда являлась одной из самых важных в научном и практическом отношении проблем гражданского права. И это неслучайно. Всякое субъективное право имеет социальную ценность лишь постольку, поскольку его можно осуществить, т.е. реализовать те возможности, которое оно представляет уполномоченному лицу. Срок – это момент или период времени с наступлением или истечением которого закон, иные нормативные правовые акты, сделка или судебное решение связывают определенные правовые последствия. Срок является гражданско-правовым понятием, а следовательно срок является юридическим фактом. Виды сроков:

В зависимости от субъекта, который устанавливает срок:

1. сроки, установленные в нормативном порядке. Такие сроки носят императивный характер
2. сроки, установленные органами, рассматривающими споры
3. договорные сроки – сроки, которые не являются императивными и могут устанавливаться соглашением сторон – сроки исполнения обязательств

Если имеется срок, устанавливаемый субъектом в нормативном порядке – изменение такого срока не допускается кроме случаев установления сроков в нормативном порядке.

В зависимости от характера правовых последствий:

1. сроки, определяющие время существования прав и исполнения обязанностей, то есть конкретные промежутки времени, когда права могут реализовываться и исполняться обязанности
2. сроки защиты гражданских прав – сроки в течении которых могут отстаиваться существующие права

Порядок исчисления сроков. ГК РФ ст. 190-194 установлены различные способы определения сроков.

А) календарная дата – устанавливается соглашением сторон и решением суда

б) истечение периода времени: годами, месяцами, неделями, днями и часами.

В) указание на событие, которое должно неизбежно наступить

Порядок определения начала течения срока

Если срок определяется периодом времени в соответствии со ст. 191 ГК РФ течение срока начинается на следующий день после календарной даты или наступления события, которыми определяется его начало.

Порядок совершения сделок в последний день срока

В юридической литературе принято выделять общее правило – если срок установлен на совершение какого-либо действия, то оно может быть выполнено до 24 часов последнего дня срока.

Сроки, определяющие время осуществления гражданских прав и исполнения обязанностей. Срок, определяющий время осуществления гражданских прав и исполнения обязанностей – это срок в течении которого лицо имеет право осуществить принадлежащие ему правомочия или требовать исполнения обязанностей от соответствующего лица (обязанного лица) или самого лица, обязанного осуществить определенное действие в пользу другого лица (управомоченного лица).

Существует два вида осуществления сроков:

Сроки осуществления гражданских прав:

Принято выделять бессрочные гражданские права (например право собственности), а также права с неопределенным сроком действия. Подавляющее число прав имеет срочный характер – то есть в законе, договоре идет указание на срок в котором осуществляется право. После истечения срока права прекращаются, а следовательно прекращаются корреспондирующие их обязанности.

Сроки исполнения обязанностей

Существуют два способа установления сроков – законом и договором.

Сроки исполнения обязательств – обязательство подлежит исполнению вовремя.

Исковая давность. Законом установлены сроки, в течение которых лицо может обратиться с иском в судебные органы для защиты своего права – сроки защиты гражданского права. Основным способом является предъявление иска в суд. Но сроки не являются безразмерными. Статья 199 ГК РФ установлены точные сроки. Выделяют некоторую закономерность

1. Срок исковой давности стимулирует активность участников гражданского оборота

2. Срок исковой давности позволяет контролировать делопроизводство, правила собирания документов

3. Срок исковой давности позволяет своевременно установить истинное положение дел

Виды сроков исковой давности:

1. Общий срок исковой давности – 3 года

2. Специальный срок

Оба вида срока являются императивными. Специальные сроки делятся на:

1. а) сокращенные сроки – ст. 249, 262, ч.1 ст. 365, 384 ГК РФ
2. б) более длительные по сравнению с общими.

Необходимо различать требования, на которые исковая давность не распространяется, а также права, которые могут защищаться в течение срока более длительного чем три года. Срок исковой давности начинает течь со дня когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права. Если речь идет об обязанностях с определенным сроком исполнения, то течение исковой давности начинается со срока исполнения. Речь идет об обязательстве срок исполнения которого не определен или определен моментом истребования, то течение срока начинается с момента когда у кредитора возникает право предъявить требование об исполнении обязательства.

Понятие «срок» имеет двойной смысл: или определенный период или определенный момент времени и используется в обоих значениях. Проблема времени играет большую роль не только в узко-хозяйственной деятельности, но и в экономике государства в целом. Производство и оценка любых действий нереальна без соблюдения сроков. Существование прав и обязанностей во времени – главное средство юридического воздействия на участников гражданских правоотношений.

Библиографический список

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации
2. Гражданское право России / Под ред. О.Н. Садикова. - М.: «Юридическая литература», 2015 г.
3. Гражданское право. Том 1. Учебник. / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. М.: «ПБОЮЛ Л.В. Рожников», 2013. 632 с.

М.Д. Отмахов

Научный руководитель: С.П. Вольф, канд. ист. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

СИСТЕМА «СДЕРЖЕК И ПРОТИВОВЕСОВ (CHECKS AND BALANCES)» ПО КОНСТИТУЦИИ США: ЕЕ ГЛАВНЫЙ СМЫСЛ

Система «сдержек и противовесов (checks and balances)» в США имеет свои особенности, отражая конкретные условия экономики, политики и др.

Система «сдержек и противовесов» имеет такую схему:

- Все три ветви власти (исполнительная, судебная и законодательная) имеют разные способы своего образования. Конгресс, как законодательный орган состоит из двух палат – Сенат и Палата представителей, которые в свою очередь формируются различными способами

- Исполнительная власть принадлежит президенту, который избирается коллегией выборщиков, которые в свою очередь выбираются народом. Судебная власть формируется Президентом и Сенатом.

- Все три ветви власти в США имеют разные сроки. Палата представителей избирается на – 2 года, Сенат на – 6 лет, но все сенаторы по возможности делятся на численно равные групп: первая группа переизбирается через – 2 года, вторая через – 4 года, третья через – 6 лет. Президента избирают выборщики на – 4 года, а судьи Верховного суда и судьи нижестоящих судов «занимают свои должности, пока ведут себя безупречно...» (раздел I ст. III Конституции США)

- Система «сдержек и противовесов» в США построена так, что не одна из ветвей власти не дает узурпировать власть в стране и в первую очередь узурпировать исполнительную власть в стране (Президент). Важнейшим средством является импичмент. Исключительным правом отстранения от должности (импичмент) обладает Сенат (за тяжкие преступления, нарушение присяги, Конституции и другие злоупотребления). «Когда рассматривается дело Президента Соединенных Штатов, председательствует Главный судья: ни одно лицо не может быть признано виновным без согласия двух третей присутствующих сенаторов» (раздел III ст. I Конституции США).

Также Конгресс имеет право отклонять законопроекты Президента, которые он вносит в Конгресс. Сенат вправе отклонить любую кандидатуру, предложенную Президентом для назначения на должность любой федеральной службы, поскольку для получения «совета и согласия» требуется две трети голосов Сената.

В то же время Президент обладает правом отлагательного вето на законопроекты, принятые Конгрессом. «Каждый законопроект, принятый Палатой представителей и Сенатом, прежде чем стать законом, должен быть подписан Президентом. Если Президент подписывает законопроект, то он становится законом, если не подписывает, то возвращает его в ту палату, со своими возражениями, откуда исходил законопроект». Чтобы преодолеть отлагательное вето Президента, необходимо, чтобы за законопроект повторно проголосовало две трети голосов в каждой палате. Если законопроект не возвращается Президентом в течение десяти дней (не считая воскресных дней), он становится законом.

Кроме того, система «сдержек и противовесов» имеет своей целью обеспечить власть в стране, уравновесить все три ветви, обеспечить их

функционирование при относительной самостоятельности. Как точно отметил Дж. Херт: «Если все дороги ведут в Рим, то все вопросы американского управления рано или поздно сводятся к разделению властей» [4, с 187].

За все время существования США идет конфронтация между исполнительной властью (читай президентом) и Конгрессом. Это наглядно видно при разрешении «Уотергейтского дела», когда по его разрешению была подана инициатива Президента. В результате инертность была преодолена, и США должным образом смогли его преодолеть, выйти из кризиса.

Таким образом, конфронтация законодательной и исполнительной властей в США никогда не приводила к каким-либо социальным потрясениям в стране, но всегда дело сводилось к усилению исполнительной власти, что приводило к определенной модернизации принципа разделения властей. И таких случаев в истории США было предостаточно, чтобы сделать такой вывод.

Итак, механизм взаимодействия трех ветвей власти в США, мягко говоря, желает лучшего, т.е. не является идеальным. Это признают и виднейшие юристы этой страны. Например, профессор С. Смитт Миннесотского университета, выступая на Международном парламентском семинаре «Процедурные вопросы парламентской деятельности» в г. Санкт-Петербурге, подчеркнул, что перед законодателями США стоит вопрос: «Как найти согласие с президентом», и далее: «...в США ни одна власть не доверяет другой. Разделение властей по-американски часто рассматривается лишь как разделение между законодательной и исполнительной властями» [3, с. 94]. Уильям К. Брайсон подчеркивает: «...между тем, важна и судебная власть, которая юридически в США более самостоятельна, чем другие», поскольку «власть судебного надзора ставит Суд в положение финального судьи по вопросам законности действий других двух властей» [4, с 185].

Библиографический список

1. Мишин, А.А. Конституционное (государственное) право зарубежных стран: учебник для вузов / А.А. Мишин; Междисциплинарный центр философии права. М.: Статут, 2013. 520 с. URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452614](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452614)
2. Конституционное право зарубежных стран. Сборник студенческих работ / под ред. А. Колябина. М.: Студенческая наука, 2012. 2325 с. URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=209988](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=209988)
3. Кучеренко П.А. Полномочия президента США в системе сдержек и противовесов // Вестник Российского университета дружбы народов. 2010. №4. С. 93–100.

4. Гурьянов Г.И. Подразумеваемые полномочия президентов российской федерации и соединенных штатов америки // Вестник Российского университета дружбы народов. 2014. №1. С. 183–189.

5. Исаев, И.А. Солидарность как воображаемое политико-правовое состоя-
ние: монография / И.А. Исаев. М.: Проспект, 2015. 176с. URL: //biblioclub.r
u/index.php?page=book&id=252230

Р.Н. Панченко

*Научный руководитель: С.Л. Банщикова, доцент
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИНЯТИЯ НАСЛЕДСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Экономическое развитие нашего государства делает вопросы собственности актуальными для всех граждан и организаций, а также для страны в целом. Одним из оснований приобретения права собственности является наследование.

Приобретение права собственности по основанию наследования занимает особое место, поскольку факт смерти гражданина (как основание возникновения наследственных правоотношений) является исключительным правообразующим фактом.

По состоянию на декабрь 2016 года число умерших граждан на территории России составило 163 274 человека [7]. Статистика не показывает какое количество наследников принимало наследство в результате, но, полагаем, что вопрос принятия наследства касается достаточного количества наследников.

Главной целью правового регулирования наследственных отношений является определение судьбы юридических отношений, переживших своего субъекта [6, с. 9]. Изучением отношений по принятию наследства, а также проблем, возникающих в процессе принятия наследства, в том числе, перехода долгов наследодателя сегодня посвящают свои работы такие ученые как: Е.М. Малышева[5], Ю.А. Попова[6], Н.А. Внуков [4], другие.

В п. 1 ст. 1152 Гражданского кодекса Российской Федерации (часть третья) от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ (далее – ГК РФ) установлено, что для принятия наследства необходимо обязательное согласие наследника, которое он может дать в течение определенного периода времени. ГК РФ

в ст. 1100 предусматривает, что имущество переходит к наследнику в неизменном виде и единовременно.

Освещая вопросы принятия наследства необходимо отдельно отметить, что наследство (наследственная масса), переходящая к наследнику, весьма неоднородно (ст. 1112 ГК РФ). Как верно указывает Н. А. Внуков состав наследственной массы входят не только имущественные права наследодателя, но и его обязанности [4, с. 74].

Говоря об обязанностях наследодателя, следует выделить его личные обязанности и долги. Личными обязанностями умершего гражданина, к примеру, могут являться алиментные обязательства, которые прекращаются со смертью наследодателя. Долгом может считаться заем, заложенное по договору ипотеки имущество. В последнем случае принято говорить о «наследовании с пассивом».

Остановимся подробнее на проблемных вопросах, встречающихся при принятии наследства вместе с пассивом.

Наследники, принявшие наследство, отвечают по долгам наследодателя, причем — отвечают солидарно. Это означает, что общий долг наследодателя разделяется поровну между всеми наследниками, вступившими в наследство (п. 1 ст. 1175 ГК РФ). При этом встречаются исключения из данного правила. Например, Н. А. Внуков отмечает, что наследник, к которому перешло право участия в хозяйственном товариществе, либо производственном кооперативе может выйти за рамки положенного долга. Так, наследник, ставший участником полного товарищества, товарищества на вере или производственного кооператива, с этого момента несет ответственность не только в пределах стоимости полученного им наследства, но и личную ответственность, установленную законом или учредительными документами. Таким образом, если для удовлетворения требований кредиторов будет недостаточно имущества указанных юридических лиц, то наследник (наряду с другими участниками) может стать обязанным отвечать по долгам данных юридических лиц даже при условии превышения размера ответственности над стоимостью наследственной массы [4, с.75].

Данное явление обусловлено тем, что долг наследодателя учитывается на момент вступления наследника в члены кооператива или общества и он ограничивается размером пая. Однако после вступления в члены кооператива, наследник становится самостоятельным участником данных отношений и в связи с этим несет личную ответственность по долгам данного юридического лица. Тем самым нужно разграничивать долг перед кредиторами наследодателя и долг перед кредиторами юридического лица. Ведь Постановление Пленума Верховного суда от 29 мая 2012 г. № 9 в п. 60 четко определяет пределы ответственности, указывая, что при отсут-

ствии (недостаточности наследственного имущества) требования кредиторов по обязательствам наследодателя не подлежат удовлетворению за счет имущества наследников и обязательства по долгам наследодателя прекращаются невозможностью исполнения полностью или в недостающей части наследственного имущества [2].

Еще одной актуальной проблемой является вопрос о возможности прекращения начисления процентов за пользование кредитом в связи со смертью заемщика. Данный вопрос на практике встречается часто, т.к. в нынешнее время процент кредитов достаточно высок, следовательно, и высок уровень споров по ним.

В соответствии со ст. 418 ГК РФ и п. 59 Постановления Пленума Верховного суда от 29 мая 2012 г. № 9 обязательство прекращается смертью должника, если оно неразрывно связано с его личностью, а смерть должника не является обстоятельством, влекущим досрочное исполнение его обязательств наследниками. Так, наследник должника по кредитному договору обязан возратить кредитору полученную наследодателем сумму и уплатить проценты на нее в срок и в порядке, которые предусмотрены кредитным договором. Примером может служить Определение Верховного Суда РФ от 28 июня 2016 г. № 18-КГ16-58 в котором истцом с наследодателем был заключен договор займа денежных средств, но в связи со смертью второго задолженность так и не была погашена. Так как размер наследуемого имущества позволял погасить данную задолженность, то истец предъявил иск к ответчику-наследнику. Решением суда данный иск был удовлетворен [3].

Однако имеется некое противоречие утверждениям, т.к. согласно ст. 1175 ГК РФ при недостаточности наследственного имущества, требования кредиторов не подлежат удовлетворению [1]. Ведь долгом будет являться сумма займа, а проценты сверх этой суммы будут уже личным долгом наследника, что противоречит ст. 1175 ГК РФ. Видимо поэтому Пленум Верховного суда, своим постановлением от 29 мая 2012 г. № 9 решил разграничить долги наследника и наследодателя определив момент ответственности каждого из них. Например, согласно ст. 395, 401 ГК РФ и п. 61 указанного постановления проценты, подлежащие уплате, взимаются за неисполнение денежного обязательства наследодателем по день открытия наследства, а после открытия наследства – наследником.

Полагаем, что выплата процентов по договорам займа, кредита и др. в связи со смертью наследодателя не прекращается. При принятии наследства, к наследникам переходит обязанность уплатить долг по указанным договорам. Данную позицию разделяют ряд авторов, например, Е. М. Малышева, которая также считает, что обязательства, вытекающие из кредитного договора, не связаны неразрывно с личностью должника, их испол-

нение может быть произведено и без его личного участия. Следовательно, такие обязательства со смертью должника не прекращаются. Основываясь на универсальности наследственного правопреемства, можно утверждать, что наследник занимает место должника — наследодателя, поэтому такое обязательство не прекращается [5, с.275].

При всей своей стабильности институт наследования в России вызывает постоянное пристальное внимание ученых в связи с существующими проблемами правового регулирования наследственных отношений. Полагаем, что четкое урегулирование рассмотренных в статье проблемных вопросов усовершенствует и правоприменительную практику.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26 Ноября 2001 г. № 146-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ. 2001. № 49. Ст. 4552.

2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 29 Мая 2012 г. № 9 «О судебной практике по делам о наследовании» // Российская газета. 2012. № 127.

3. Определение Верховного Суда РФ от 28 Июня 2016 г. № 18-КГ16-58 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (Дата обращения 09.03.2017).

4. Внуков Н. А. Ответственность наследников по долгам наследодателя: актуальные вопросы теории и практики / Н. А. Внуков // Современное право. 2011. № 1. С. 74-75.

5. Малышева Е. М. Наследование по завещанию: правовые проблемы теории и практики / Е. М. Малышева // Историческая и социально-образовательная мысль. 2012. № 3. С. 275.

6. Попова Ю. А. Правоотношения и правопреемство при наследовании / Ю. А. Попова, Л. И. Попова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 113. С. 9

7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statis (Дата обращения 22.02.2017).

В.С. Петренко

Научный руководитель: С.Л. Банщикова, доцент

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск, РФ

ПРОБЛЕМЫ ПРИНУДИТЕЛЬНОЙ ЛИКВИДАЦИИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В сложившихся экономических условиях в Российской Федерации достаточно актуален вопрос о ликвидации юридических лиц. Являясь громоздкой процедурой, она таит в себе немало вопросов и проблем. Большое количество решений о ликвидации приняты из-за неосуществления предприятиями деятельности как таковой и бесконтрольная ликвидация юридического лица способна нанести немалый материальный и моральный урон большому числу третьих лиц, состоявших с ним в гражданско-правовых и иных отношениях.

Изучением отношений и проблем, возникающих в процессе ликвидации юридических лиц, в разное время занимались ученые, например, Буркова Л. Н.[3], В. Г. Филиппов[6], С. В. Ибрагимова[4], другие.

В Российской Федерации регулирование отношений, связанных с ликвидацией юридических лиц, осуществляется рядом нормативных правовых актов: Гражданским Кодексом Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. [1] (далее – ГК РФ), федеральным законом от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», федеральным законом от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», федеральным законом от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» и другими.

Правовая характеристика ликвидации юридического лица дана в ст. 61 ГК РФ. Ликвидация представляет собой прекращение существования юридического лица без перехода в порядке универсального правопреемства прав и обязанностей его к другим лицам. Законодатель выделяет несколько оснований для ликвидации, к которым относит: решение учредителей или органа юридического лица; истечение срока, на который такое лицо создавалось; в связи с достижением целей, ради которого оно было создано; а также по решению суда (принудительная ликвидация), если юридическое лицо неоднократно или грубо нарушило законодательство.

Основания к принудительной ликвидации возникает в случаях, указанных в п. 3 ст. 61 ГК РФ, например, допущение при создании юридического лица грубых нарушений закона, если эти нарушения носят неустранимый характер; осуществление деятельности без надлежащего разрешения (лицензии); при систематическом осуществлении некоммерческой ор-

ганизацией, в том числе общественной или религиозной организацией (объединением), благотворительным или иным фондом, деятельности, противоречащей ее уставным целям; в иных случаях, предусмотренных ГК РФ.

Остановимся на одной из проблем правового регулирования принудительной ликвидации юридического лица в России.

Современный ГК РФ не определяет минимальных или максимальных сроков для проведения ликвидации. Установлен лишь срок на заявление кредиторами своих требований, который не может быть менее двух месяцев с момента публикации о ликвидации. В ст. 22 ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» данный срок можно расценивать как минимальный для осуществления процедуры ликвидации. Как верно отмечает В. Г. Филиппов [6, с. 301] в ГК РФ необходимо установление определенных сроков при осуществлении некоторых действий по ликвидации юридического лица. Установление таких сроков, по нашему мнению, позволит избежать нарушения прав кредиторов и не позволит организации намеренно затягивать процедуру ликвидации.

В п. 1 ст. 63 ГК РФ законодатель определяет срок, в который ликвидационная комиссия публикует в средствах массовой информации, сообщение о его ликвидации, о порядке и сроке заявления требований его кредиторами. Этот срок не может быть менее двух месяцев с момента опубликования сообщения (ст. 63 ГК РФ). Полагаем, что этого указания о сроках недостаточно. Целесообразно было бы установить такие конкретные сроки в п. 2, ст. 63 ГК РФ, в течение которых ликвидационная комиссия должна составить промежуточный ликвидационный баланс, а также разработать санкции за нарушения данных сроков и указать на наличие возможности продления такого срока по заявлению ликвидационной комиссии через суд. К примеру, такой срок может составлять не более шести месяцев со дня установленного срока окончания предъявления требований кредиторами.

Таким образом, на наш взгляд, более полное правовое регулирование процедуры ликвидации в российском гражданском законодательстве, а именно — установление определенных сроков — упорядочит саму процедуру ликвидации юридических лиц, а также обеспечит соблюдение прав заинтересованных лиц. Внесение таких дополнений в гражданский кодекс РФ окажет положительное влияние на проведение принудительной ликвидации юридического лица и обеспечит более полный контроль за выполнением обязанностей при осуществлении данной процедуры.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 07.02.2017) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

2. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» // Российская газета. 2011. № 153-154.

3. Буркова Л. Н. Современные проблемы ликвидации юридического лица / Л. Н. Буркова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2009. № 2. С. 65-68.

4. Ибрагимова С. В. Возмещение вреда, причиненного жизни и здоровью граждан при ликвидации юридических лиц, ответственных за вред / С. В. Ибрагимова // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2009. № 2. С. 90-95.

5. Курбанов Р. А. Основы гражданского права: Учебник / Р. А. Курбанов, Н. Д. Эриашвили. – ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2015. 455 с.

6. Филиппов В. Г. Порядок ликвидации коммерческих организаций / В. Г. Филиппов // Вестник Кемеровского государственного университета. 2013. № 4 (56) / Том 3. С. 299-301.

И.Н. Руденко

Научный руководитель: А.Н. Хоменко, канд. юрид. наук
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)

ПРОБЛЕМЫ УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ КИБЕРПРЕСТУПЛЕНИЙ

Процессы глобализации, в том числе глобализации информационных технологий, предоставляют неограниченные возможности для оказания воздействия на личность и общество. Одним из негативных последствий развития информационных технологий является появление и развитие новой формы преступности – преступности в сфере высоких технологий, когда компьютеры или компьютерные сети выступают в качестве объекта преступных посягательств, а также средства или способа совершения преступлений. Проблема киберпреступности актуализировалась в эпоху информационного общества, когда компьютеры и телекоммуникационные системы охватили все сферы жизнедеятель-

ности человека и государства, а глобальная сеть Интернет является одной из наиболее быстрых областей развития телекоммуникационных технологий [3].

В действующем Уголовном Кодексе Российской Федерации (далее УК РФ) есть только одна глава, которая прямо предусматривает ответственность за киберпреступления – глава 28 «Преступления в сфере компьютерной информации», в которой содержится всего три статьи (272, 273, 274). Статьей 272 УК РФ предусмотрена ответственность за неправомерный доступ к охраняемой законом компьютерной информации, если это деяние повлекло за собой ее уничтожение, блокирование, модификацию либо копирование. Следует отметить, что физическое повреждение компьютера, повлекшее уничтожение информации, хранящейся на нем, не влечет за собой последствий, предусмотренных ст. 272 УК РФ, поскольку объектом преступного посягательства является компьютерная информация, а не носитель.

Аналогичные проблемы, связанные с наличием устаревшего определения компьютерной информации и отсутствием четких определений уничтожения, блокирования, копирования компьютерной информации, возникают и при применении ст.ст. 273 - 274 УК РФ. Статья 274 УК РФ предусматривает ответственность за нарушение правил эксплуатации средств хранения, обработки или передачи компьютерной информации и информационно-телекоммуникационных сетей, но на практике практически не используется. Кроме слабой нормативно-правовой базы в сфере компьютерной криминалистики, существует еще одна проблема предотвращения киберпреступлений и наказаний за них – это неготовность правоохранительных органов расследовать такие категории дел, в частности из-за отсутствия терминологического аппарата. В правоохранительных органах нет специалистов, которые могли бы на достаточно профессиональном уровне предотвратить преступления хакеров [4].

Борьба с киберпреступностью невозможна и без глубокого понимания правовых проблем регулирования информационных сетей. Именно анализ взаимосвязи между техническими характеристиками сети и обусловленными этими характеристиками правовыми и социальными сложностями, с которыми сталкиваются законодатели и правоохранительные органы, является первым шагом к возможной выработке механизмов адекватного реагирования на развитие и рост киберпреступности.

Кроме того, основная проблема борьбы с преступностью в сети Интернет заключается в транснациональности самой сети и в отсутствии механизмов контроля, необходимых для правоприменения. Отсутствие разработанных механизмов контроля сети изнутри вместе с ее доступностью и легкостью использования стало одной из глобальных проблем информационного сообщества: децентрализованная структура сети и отсутствие национальных границ в киберпространстве обусловили возможности для роста преступности и на годы отложили разработку механизмов социального и правового контроля в сфере использования информационных сетей для совершения преступлений.

Таким образом, общественная опасность киберпреступлений еще не в полной мере осознана законодателем. Несоразмерность нанесенного вреда и наказания за этот вред очевидны. Даже, несмотря на то, что в уголовном законе были сделаны незначительные поправки в сфере компьютерной криминалистики, не делает наше законодательство в этой сфере совершенным, проблемы в определении социальной справедливости наказания остаются актуальными. Киберпреступники в России не приравниваются к обычным, поэтому за преступления такого рода ответственность ниже. Украдший большую сумму денег киберпреступник зачастую может отделаться условным сроком. В то же время, если бы та же сумма была украдена традиционным способом, то преступника ждало бы лишение свободы на 10-15 лет – считают эксперты [2].

Серьезную угрозу общественной нравственности и психическому здоровью населению, в первую очередь несовершеннолетним, представляет распространение огромного количества порнографических материалов, демонстрируемых посредством Интернета. Особенно общественная опасность порнографии связана с тем, что участвующие в ней (персонажи иногда выступают жертвами сексуальной эксплуатации (особенно это касается детей)). В этой связи возникает потребность в выработке мер воздействия на данный криминогенный фактор и профилактики его деструктивного воздействия на потребителей данного интернет-контента. Принятые в последние годы шаги, направленные на блокирование детской порнографии в Интернете и повышение осведомленности пользователей Интернета, можно только приветствовать [5].

В настоящее время доведение до самоубийства через Интернет так же не урегулировано уголовным законом, а криминалистической наукой не разработана методика расследования данного вида преступлений. Кроме того, социальные сети должны контролировать и нести ответственность за тот материал, который размещается на сайтах, должны разрабатываться особые механизмы, предотвращающие распространение опасной информации [1, с. 41].

При этом наибольшая часть киберпреступности остается за рамками статистики – можно с уверенностью утверждать, что в официальную статистику попадает лишь десять, в лучшем случае двадцать процентов совершенных деяний. По некоторым оценкам, латентность киберпреступности в России составляет более 90 %, в США – 80 %, в Великобритании – до 85 %, в ФРГ – 75 % [3, с. 51].

Для борьбы с киберпреступностью и ее предупреждения следует: во-первых, ужесточить санкции соответствующих статей УК РФ, предусматривающих уголовную ответственность за различные компьютерные преступления; во-вторых, усилить уголовную ответственность руководителей организованной киберпреступности; в-третьих, усовершенствовать правовой механизм защиты авторских прав разработчиков компьютерных программ. Также необходимо наладить государственный и общественный контроль за разработчиками компьютерных программ; участвовать в международных договорах, устанавливающих ограничения по разработке вредоносных программ и другого злоупотре-

требления компьютерными технологиями, если они влияют на военную, экономическую, в том числе финансовую и общественную, безопасность тех или иных стран, неуклонно повышать уровень образования и качество подготовки пользователей ПК, и кардинально улучшить эффективность деятельности правоохранительных органов и подготовить собственные кадры противостоящих киберпреступности.

Библиографический список

1. Ильин Н.Н. Доведение лица до самоубийства: история и современность // Российский следователь. 2016. № 23. С. 38-41
2. Кантышев П. МВД зарегистрировало около 11000 киберпреступлений. URL: <http://www.vedomosti.ru/technology/articles/2015/02/06> (дата обращения 09.03.2017).
3. Номоконов В.А., Тропина Т.Л. Киберпреступность как новая криминальная угроза // Криминология: вчера, сегодня, завтра. 2012. № 24. С. 45-55.
4. Михайлова А. Проблемы кибербезопасности в России и пути их решения. URL: <http://www.garant.ru/article/520694/#sdfootnote1sym> (дата обращения 10.03.2017).
5. Панфилов И.А. Порнография в сети Интернет и ее криминогенное значение // Законность. 2013. № 23. С. 34-37.

К.И. Степанюгина

Научный руководитель: О. В. Анохина

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ОРГАНЫ И ТКАНИ ЧЕЛОВЕКА КАК ОБЪЕКТ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ И ПРАВА НА ФИЗИЧЕСКУЮ НЕПРИКОСНОВЕННОСТЬ

Последние десятилетия характеризуются прогрессивным выходом трансплантации на уровень массовой практики и не менее стремительным повышением числа документов, инструкций и новых законов, которые предлагает современное право и которые обретают современные государства. Ежегодно по всему миру осуществляется около 1300 пересадок органов, что в расчетах на количество доноров на миллион населения приравнивается к 3,3. В России насчитывалось около 729 доноров из них 470 трупных и 259 живых родственных донора (в 2011 г.) Напротив, если сравнить с данными Европы, то они являются низким показателем из Европейских стран [12, www.dardonora.ru/transpl].

Проблемы спасения жизни и восстановления здоровья ставят перед человечеством массу вопросов о методах и средствах лечения. Существенным решением представленных проблем, является эффективность способов восстановления здоровья и спасения жизни людей. Следовательно, один из таких эффективных способов – трансплантация органов и тканей человека, которая на данное время переживает бурную ступень развития. Причем следует заметить, что вопрос признания органов и тканей человека объектами гражданского права свойственен не только для России, но и для большинства стран мира.

По результатам проведенного исследования выделим несколько групп органов и тканей человека, положив в основу деления причину их отчуждения и дальнейшую цель использования.

I группа – трансплантаты, т. е. органы и ткани, которые изымаются в медицинских целях для дальнейшей пересадки. II группа - органы и ткани, отчуждаемые в результате оказания медицинской помощи (ампутированные конечности, опухоли, зубы; абортированные плоды и их органы(ткани), эмбриональный материал). III группу составляют органы и ткани, отторжение которых не связано с заболеванием и (или) медицинским вмешательством и может не иметь определенной цели дальнейшего использования (остриженные волосы; кожа, удаленная после подтяжки).[11]

В настоящее время действующие в Российской Федерации нормативные акты не дают в полной мере ответа на вопрос, может ли быть тело человека и его отдельные части (органы) объектом вещного права. Среди нормативных правовых актов и иных официальных документов, регулирующих указанные отношения, следует назвать: Федеральный закон №4180-1 – ФЗ от 22 декабря 1992 г. « О трансплантации органов и тканей человека» [1]. Приказ Минздрава России № 306н, РАН № 3 от 04 июня 2015 «Об утверждении перечня объектов трансплантации» [3].

Проблему недостаточного правового регулирования указанных отношений, вопроса определения правового статуса органов и тканей человека отмечают современные ученые-юристы, среди них: М.Н. Малеина [10], М.И. Ковалев[6] , Г.Н. Красновский[7], А.В Лисаченко [9]. Так, например, по мнению Г.Н. Красновского « органы и ткани являются частью организма, образуются в результате естественного биологического процесса и поэтому не подпадают под понятие вещи» [7]. Отрицает возможность наследования органов и тканей как обычного имущества и М. И. Ковалев [6]. В своей работе «Статус органов, тканей, тела человека как объектов права собственности и права на физическую неприкосновенность»[10, <http://www.twirpx.com/file/898701/>] М. Н. Малеина утверждает о том что: «вряд ли можно считать, что гражданин при жизни имеет право собственности на свое тело и неотделенные от него органы и ткани и осуществляет

правомочия по владению, пользованию, распоряжению ими как вещами. Телесную оболочку человека нельзя признать отдельным самостоятельным объектом, поскольку при жизни человека она не существует сама по себе, а является неотъемлемой частью индивида. В связи с этим пользование и распоряжение человеком своим организмом происходит не путем осуществления правомочий собственника, а посредством совершения иных правомерных действий по реализации неимущественного права на физическую неприкосновенность».

Таким образом, указанное право на собственное тело - это естественное право, данное человеку с рождения. [9]. Вероятно, что такое право вернее всего следует отнести к нематериальным благам как объекта гражданских прав, регулируемых Гражданским Кодексом Российской Федерации (часть первая) № 51-ФЗ от 30 ноября 1994 г. (далее - ГК РФ) [2,ст.128].

Вещь как объект гражданского права РФ необходимо определять через ее признаки – материальность, доступность, полезность, которые, на наш взгляд, характерны и органам. С момента отделения органы и ткани человека при его жизни являются одновременно объектами гражданского права, а именно приобретают право собственности. Особенности правомочий собственника в отношении органов и тканей зависят от группы, к которой принадлежат эти органы и ткани. [11]

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод: что тело человека не является вещью, но для того чтобы органы и ткани стали объектами права, необходимо, чтобы они перешли во власть человека, точнее под его господство т.е органы и ткани человека с момента их отделения от организма - это объекты гражданского права, относящиеся к категории вещей. [5]. Закон Российской Федерации от 22 декабря 1992 г. N 4180-1 "О трансплантации органов и тканей человека" [1, ст. 1] запрещает сделки купли-продажи органов и тканей человека. Вследствие чего указанная норма может быть истолкована как отсутствие запрета на осуществления и заключения иных сделок. Тем самым получается, что органы и ткани формально могут быть предметом сделок, а следовательно, и гражданских прав вообще [9].

На практике возникает множество проблем связанных с вопросом о праве собственности на органы и ткани человека. Так, из определения, рассмотренного Московским Городским Судом от 16 сентября 2013 г. по делу N 11-27391 «В удовлетворении требований о признании операции по изъятию органов незаконной»[4] видно, что гражданка Т.К. обратилась в суд с исковыми требованиями к ГКБ N 7 ДЗ г. Москвы о признании операции по изъятию органов незаконной, взыскании морального вреда и судебных расходов. Ввиду того, что человек является полноправным собственником своих собственных органов, то в соответствии с действующим законодательством, а именно в соответствии со ст. 8 Закона Россий-

ской Федерации от 22 декабря 1992 года N 4180-1 «О трансплантации органов и (или) тканей человека», «Изъятие органов и (или) тканей у трупа не допускается, если учреждение здравоохранения на момент изъятия поставлено в известность о том, что при жизни данное лицо либо его близкие родственники или законный представитель заявили о своем несогласии на изъятие его органов и (или) тканей после смерти для трансплантации реципиенту» Истец указала, что у нее никто не спрашивал о согласии или несогласии на изъятие органов и даже никто не поставил в известность о том, что такая операция будет проводиться. С учетом уточнений исковых требований истец просила признать операцию по изъятию органов незаконной. В соответствии со ст. 1110, 1112 ГК РФ истец, считая себя единственным наследником погибшей К.А., указывала, что ответчик, произведя трансплантацию органов, нарушил ее права как наследницы всего, чем владела погибшая К.А. Обсудив доводы апелляционной жалобы, судебная коллегия находит решение суда законным, постановленным в соответствии со ст. 128 ГК РФ к объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность); нематериальные блага. Суд принял решение отказать в удовлетворении заявленных исковых требований, исходя из того, что как на момент констатации биологической смерти, так и на момент непосредственно процедуры изъятия почек, печени, поджелудочной железы для трансплантации и изъятия сердца для производства биопротезов клапанов, никто из близких родственников или законных представителей умершей не сообщили медицинскому персоналу или дежурному администратору ГКБ N 7 о несогласии умершей на посмертное изъятие органов и пришел к выводам о том, что поскольку доказательств того, что истец не могла узнать о смерти дочери и предстоящей трансплантации заблаговременно, не представлено, довод истицы о том, что она не имела возможности заявить о несогласии на трансплантацию несостоятелен. Из приведённых примеров следует, что вопрос допустимости распоряжения органами и тканями зависит в основном от жизненной значимости трансплантата для донора и реципиента. В гражданском Кодексе Российской Федерации не урегулирован вопрос признания органов и тканей человека объектами гражданского права и возможности их гражданского оборота.

Таким образом, считаем, что в свободном обороте должны находиться те части человеческого тела, изъятие которых не причиняет вреда ему или причинённый вред является полностью восстановимым (волосы, кровь, часть ткани и т.д.). Ограниченными в обороте следует признавать органы, обращение которых необходимо осуществлять под строгим кон-

тролем государства с соблюдением прав донора и реципиента, а также в случае необходимости их родственников (сердце, лёгкие, почки и т.д.) [8, <http://cyberleninka.ru/article/n/o-prave-grazhdan-rasporyazhatsya-svoimi-organami-i-tkanyami>] Вследствие чего, органы и ткани человека все же могут быть объектами права собственности, но только на протяжении ограниченного периода времени: с момента их изъятия из организма человека и до момента вживления в другой организм (либо до момента иного использования). [10]

Полагаем, что органы и ткани человека следует признавать объектами гражданского права путём включения их в перечень ст. 128 ГК РФ применительно к первой группе органов (трансплантатам) – вещи, ограниченной в обороте:

«К объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность); нематериальные блага; трансплантаты»

Считаем, что указанные изменения законодательства будут способствовать совершенствованию гражданско – правовых отношений в сфере трансплантации, развитию трансплантологии и существенному снижению злоупотреблений в сфере трансплантации.

Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации от 22 декабря 1992 г. №4180-1 – ФЗ « О трансплантации органов и тканей человека»// Ведомости СНД и ВС РФ.1993. №2, ст. 62.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ// Российская газета. 1994. № 238-239.

3. Приказ Минздрава России от 04 июня 2015 г. № 306н, РАН № 3 «Об утверждении перечня объектов трансплантации»// Российская газета. 2015. № 138.

4. Апелляционное определение Московского городского суда от 16 сентября 2013 г по делу № 11-27391 «В удовлетворении требований о признании операции по изъятию органов незаконной, взыскании компенсации морального вреда отказано правомерно, так как на момент констатации биологической смерти и на момент непосредственно процедуры изъятия органов для трансплантации никто из близких родственников или законных представителей умершей не сообщил о несогласии умершей на посмертное изъятие органов» // КонсультантПлюс URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=SOJ;n=768078#0>.

5. Гамбаров Ю.С. «Гражданское право. Общая часть» : уч. издание , профессор юр. наук // URL: <http://www.docme.ru/doc/2267/registration.html?action=resetPassword>.
6. Ковалёв М.И. «Юридические проблемы современной генетики» // URL: <http://lawlibrary.ru/article1013624.html>.
7. Красновский Г.Н., Иванов Д.Н. «Актуальные вопросы право-вого регулирования трансплантации органов и тканей в Российской Федерации» : науч. статья // URL : <http://lawlibrary.ru/article1028425>.
8. Кудашова Т. Г. « Признание органов и тканей челоока объектами гржданского права : за и против» : науч. статья // URL : <http://cyberleninka.ru/>.
9. Лисаченко А.В. «Актуальные проблемы частного права» : статья , канд. юр. наук // URL: <http://www.urallaw.ru>.
10. Малеина М.Н. «Статус органов, тканей, тела человека как объектов права собственности и права на физическую неприкосновенность»: науч. статья , д-р юр. наук //URL: <http://www.twirpx.com/file/898701>.
11. Миронова А.Н. «Органы и ткани человека как объекты права собственности и права на физическую неприкосновенность» : статья // URL :http://conf.msu.ru/archive/Lomonosov_2007/25/worldanuta%40mail.ru.pdf.
12. Статистика трансплантации органов и тканей / Фонд содействия в развитии донорства и трансплантации //URL: <http://www.dardonora.ru/transpl7.html>.

К.И. Степанюгина, Т.А. Маркова

Научный руководитель: С. Л. Банщикова, доцент
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)

СУРРОГАТНОЕ МАТЕРИНСТВО

Проблема охраны репродуктивного здоровья населения, материнства и детства стала особенно актуальной в последние десятилетия в условиях экономического кризиса, невысокой рождаемости[14] и повышением уровня смертности [13] в РФ.

Суррогатное материнство является одной из технологий, призванных, улучшить демографическую ситуацию в стране и удовлетворить потребности каждого на полноценное потомство. Вообще вспомогательные репродуктивные технологии понимаются в России как методы лечения бесплодия, при применении которых этапы зачатия и раннего развития эмбрионов осуществляются вне материнского организма[5, п.1 ст. 55].

По данным статистики в мире не менее 70 миллионов супружеских пар не могут иметь детей. Официальные исследования бесплодия в России показывают, что количество таких пар растет из года в год. Например, оно выросло с 15 % (в 2011 г.) до 18 % (в 2012 г.), а это более 12 млн. чел. Таким образом, примерно каждые 7-8 пар в РФ испытывают проблемы с зачатием ребенка [11]. В других странах ситуация иная, например, в США, по данным центра Вспомогательных Репродуктивных Технологий при университете штата Мериленд, количество таких пар составляет не более 10%. [12]. По итогам глобального исследования международной группы экспертов из ряда научных центров Всемирной организации здравоохранения, опубликованные в журнале PloS Medicine [15] самые низкие показатели бесплодия обнаружались в Перу, Эквадоре, Венесуэле и Польше. Данные показатели составляют не более 0,5-0,8%.

В настоящее время современный законодатель, на наш взгляд, уделяет недостаточно внимания правовому регулированию отношений, возникающих при применении методов искусственного оплодотворения, в том числе использования суррогатного материнства. Среди нормативных правовых актов и иных официальных документов, регулирующих указанные отношения, следует назвать: Семейный кодекс Российской Федерации № 17 от 29 декабря 1995 г. [3, п.4 ст. 51] (далее – СК РФ); Федеральный закон Российской Федерации № 323 – ФЗ от 21 ноября 2011 г. «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» [5, п. 9 ст. 55]; Приказ Министерства здравоохранения Российской Федерации от 30 августа 2012 г. № 107н «О порядке использования вспомогательных репродуктивных технологий» [6, ст.77].

Проблему недостаточного правового регулирования указанных отношений отмечают современные ученые-юристы, среди них: Е. С. Митрякова [10], С.П. Журавлева [9], Т. Е. Борисова [8]. Так, например, по мнению С. П. Журавлевой «институт суррогатного материнства в Российской Федерации имеет ряд правовых пробелов, в отношении которых назрела необходимость их законодательного закрепления» [9]. Нельзя не согласиться с вышеуказанной точкой зрения. Действительно, современный законодатель уделяет недостаточно внимания законодательному закреплению всех аспектов суррогатного материнства. До сих пор в России не существует специальных нормативных правовых актов в полной мере регулирующих правоотношения, возникающие между сторонами соглашения об использовании суррогатного материнства.

Многими учеными отмечается, что в законодательных актах России отсутствует необходимый понятийный аппарат. Так, Е. С. Митрякова в своей работе «Правовое регулирование суррогатного материнства в России» [10] отмечает, что «действующее законодательство не включает в себя определение договора о суррогатном материнстве». А Борисова Т. Е. в

книге «Суррогатное материнство в Российской Федерации: проблемы теории и практики» [8] указывает, что «действующие правовые нормы, регулирующие отношения суррогатного материнства, фрагментарны, затрагивают лишь отдельные аспекты возникающих проблем».

Следует отметить, что законодатель закрепляет в ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан», что суррогатное материнство – это вынашивание и рождение ребенка по договору, заключаемому между суррогатной матерью и потенциальными родителями, чьи половые клетки использовались для оплодотворения, либо одинокой женщиной, для которых вынашивание и рождение ребенка невозможно по медицинским показаниям (п. 9 ст.55).

Среди множества существующих проблем в правовом регулировании отношений, возникающих при использовании суррогатного материнства, наиболее значимой нам представляется проблема существования приоритетного права суррогатной матери решать судьбу ребенка, а именно — правовая незащищенность генетических родителей ребенка. Во избежание различных проблемных ситуаций биологические родители заключают с суррогатной матерью договор, но в соответствии с п. 4 ст. 51 СК РФ, «лица, состоящие в браке между собой и давшие свое согласие в письменной форме на имплантацию эмбриона другой женщине в целях его вынашивания, могут быть записаны родителями ребенка только с согласия женщины, родившей ребенка (суррогатной матери)». Таким образом, СК РФ, по нашему мнению, игнорирует саму цель суррогатного материнства — передачу рожденного суррогатной матерью ребенка лицам, указанным в договоре о суррогатном материнстве.

На практике возникает множество проблем, связанных с получением согласия суррогатной матери на регистрацию биологических родителей ребенка. Так, из определения Конституционного Суда РФ №880-О от 15 мая 2012 «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы граждан Ч.П. и Ч.Ю. на нарушение их конституционных прав положениями пункта 4 статьи 51 Семейного кодекса РФ» [7] видно, что граждане Ч.П. и Ч.Ю. в своей жалобе оспаривают конституционность п. 4 ст. 51 СК РФ в части, определяющей порядок записи в книге записей рождений родителей ребенка, рожденного в результате применения такой вспомогательной репродуктивной технологии, как суррогатное материнство, и п. 5 ст. 16 Федерального закона № 143-ФЗ от 15 ноября 1997 г. «Об актах гражданского состояния» [4], устанавливающего требование о необходимости представления при государственной регистрации рождения ребенка по заявлению супругов, давших согласие на имплантацию эмбриона другой женщине в целях его вынашивания, документа, выданного медицинской организацией и подтверждающего факт получения согласия женщины, родившей ребенка (суррогатной матери), на запись указанных супругов родителями ребенка.

По мнению заявителей, положения п. 4 ст. 51 СК РФ и п. 5 ст. 16 Федерального закона № 143-ФЗ от 15 ноября 1997 г. «Об актах гражданского состояния» противоречат Конституции Российской Федерации [4, ч. 1, ч. 2 ст. 19 и ч. 1, ч. 2 ст. 38], поскольку допускают возможность регистрации генетических родителей в книге записей рождений в качестве родителей ребенка, рожденного суррогатной матерью, исключительно при наличии ее согласия на совершение такой записи. Конституционный суд принял решение отказать в принятии к рассмотрению жалобы граждан Ч.П. и Ч.Ю., поскольку она не отвечает требованиям Федерального конституционного закона № 1-ФКЗ от 21 июля 1994 года «О Конституционном Суде Российской Федерации» [2].

Законодательно предусмотренное право суррогатной матери давать согласие на то, чтобы при государственной регистрации рождения ребенка его родителями были записаны генетические родители, означает возможность записать себя матерью ребенка в акте о рождении ребенка, что фиксируется в свидетельстве о его рождении, обуславливая тем самым права и обязанности матери [3, ст. 47]. Указанная модель правового регулирования, не выходит за пределы правотворческих полномочий.

Так, оспариваемые заявителями законоположения, их конституционные права не нарушают, а потому их жалоба, как не отвечающая требованиям допустимости обращений в Конституционный Суд Российской Федерации, закрепленным в ст. 96 и 97 Федерального конституционного закона № 1-ФКЗ от 21 июля 1994 года «О Конституционном Суде Российской Федерации», не может быть принята Конституционным Судом Российской Федерации к рассмотрению.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. [1, ст. 38] материнство отцовство и детство находятся под защитой государства. Следовательно, получается, что под защитой находятся права только суррогатной матери. Но ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» называет лиц, которые являются потенциальными родителями по добровольному согласию на медицинское вмешательство (мужчина и женщина, состоящие так и не состоящие в браке либо одинокая женщина) (п. 8 ст. 55). Таким образом, права потенциальных родителей, по нашему мнению, в полном объеме должны находиться под защитой государства.

Мы считаем неверным положение п. 4 ст. 51 СК РФ об обязательном согласии суррогатной матери на передачу ребенка, так как считаем, что оно существенно нарушает права потенциальных родителей, как лиц, передавших свои биологические материалы для зачатия третьему лицу, которое, в отличие от заказчиков, на момент договора, не желает иметь собственного ребенка и нести соответствующие затраты, связанные с его уходом и воспитанием.

Следует обратить внимание еще на одну проблему в правовом регулировании рассматриваемых отношений. В п. 4 ст. 51 СК РФ указано, что потенциальными родителями могут быть записаны лица, состоящие в браке между собой. В тоже время в п. 8 ст. 55 ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан» и Приказе Министерства здравоохранения от 30 августа 2012 года № 107н «О порядке использования вспомогательных репродуктивных технологий», возможность предоставляется и одиноким женщинам, для которых вынашивание и рождение ребенка невозможно по медицинским показаниям.

Исходя из вышесказанного, предлагаем внести изменения во второй абзац п. 4 ст. 51 СК РФ и изложить норму следующим образом: «Потенциальные родители, давшие свое согласие в письменной форме на имплантацию эмбриона другой женщине в целях его вынашивания, записываются его родителями и в полном объеме наделяются родительскими правами и обязанностями по отношению к детям, которые родились в результате использования данных технологий».

Полагаем, что данное предложение позволит надлежащим образом защитить права генетических родителей. Данный подход в правовом регулировании отношений, возникающих из суррогатного материнства в российской Федерации является, на наш взгляд, более целесообразным, так как он исходит главным образом из интересов ребенка, а также принимает во внимание договорные отношения между суррогатной матерью и генетическими родителями.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Российская газета. 1993. № 237.

2. Федеральный конституционный закон от 21 июля 1994, № 1-ФКЗ «О Конституционном Суде Российской Федерации» // Российская газета. 1994. № 138 – 139.

3. Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ // Российская газета. 1996. № 17.

4. Федеральный закон от 15 ноября 1997г. № 143-ФЗ «Об актах гражданского состояния» //Собрание законодательства. 1997. № 47. Ст. 5340.

5. Федеральный закон от 21 ноября 2011г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ 2011. № 48. Ст. 6724 .

6. Приказ Министерства здравоохранения России от 30 августа 2012 № 107н «О порядке использования вспомогательных репродуктивных

технологий, противопоказаниях и ограничениях к их применению» // Российская газета. 2013. № 78/1.

7. Определение Конституционного суда от 15 мая 2012 г. №880-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы граждан Ч.П. и Ч.Ю. на нарушение их конституционных прав положениями пункта 4 статьи 51 Семейного кодекса РФ» // Справочная правовая система КонсультантПлюс URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=1312>

8. Борисова Т. Е «Суррогатное материнство в Российской Федерации: проблемы теории и практики»: монография, канд. юр. наук // Литмир–электронная библиотека URL: <https://www.litmir.me/br/?b=553819>.

9. Журавлева С. П. «Правовое регулирование договора о суррогатном материнстве в Российской Федерации»: дис. канд. юр. наук // фед. правовой портал «Юридическая Россия» URL: <http://www.law.edu.ru/book/book.asp?bookID=1430085>.

10. Митрякова Е. С. Правовое регулирование суррогатного материнства в России: дис. канд. юр. наук // фед. правовой портал «Юридическая Россия» URL: <http://disser.law.edu.ru/disser.asp?disserID=1240873>.

11. Статистика бесплодия в России // информ. справочный портал Sopbesplodie.ru URL: <http://stopbesplodie.ru/>.

12. Статистика бесплодия в мире // Центр репродукции и генетики Nova - Clinic URL: <http://nova-clinic.ru/besplodye/>.

13. Статистика смертности в России // информ. портал «Руксперт» URL: <http://ruxpert.ru/>.

14. Федеральная служба Государственной статистики Российской Федерации. Статистика рождаемости и прироста населения России URL: <http://rosstat.ru/statistics/population/demography/>.

15. National, Regional, and Global Trends in Infertility Prevalence Since. A Systematic Analysis / Mascarenhas M., Flaxman S., Voerma T., Vanderpoel S., Stevens G. // PloS Med journal 2012, URL: <http://journals.plos.org/plosmedicine>.

Т.А. Сыдыков

Научный руководитель: О. В. Анохина

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ДОГОВОРА КУПЛИ ПРОДАЖИ

Договор купли-продажи – это соглашение, в силу которого одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой

стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).

Договор купли-продажи является:

- консенсуальным;
- возмездным;
- двусторонним.

Продавец должен быть собственником продаваемого товара, но допускается заключение договора по продаже товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем. Покупателем может быть любое дееспособное лицо.

В отношении формы договора действуют общие правила о форме сделок (устная или простая письменная), но в отношении отдельных видов купли-продажи существуют специфические отличия.

Предмет договора купли-продажи – определенное количество конкретного товара (любые оборотоспособные вещи). Договор считается заключенным в том случае, если стороны определили наименование и количество продаваемого товара.

Актуальность темы курсовой работы определяется распространенностью договора купли-продажи в гражданском обороте, а также его значимостью для развития предпринимательства и каждого человека, который практически ежедневно сталкивается с заключением и исполнением данного договора. Договор купли-продажи является одним из самых древних и на всем протяжении истории его развития, ему уделялось много внимания, как со стороны законодателя, так и со стороны ученых. Однако сегодня нельзя говорить о том, что его правовое регулирование соответствует потребностям правоприменительной практики и адекватно защищает покупателя и продавца как стороны договора.

Год от года в судах не уменьшается количество дел по спорам связанным с защитой прав сторон данного договора, причем зачастую по ряду вопросов у судов отсутствует единое понимание действия правовых норм. Актуальность исследования видов договора купли-продажи, обусловлено развитием гражданского оборота, появлением новых видов договора в предпринимательской практике, недостаточное правовое регулирование складывающихся отношений

В связи с отступлением сторонами договора от общего правила различаются следующие виды оплаты:

- Предварительная оплата (полная или частичная);
- Оплата товара через определенное время после его передачи покупателю (продажа в кредит);
- Оплата товара в рассрочку как разновидность продажи в кредит.

До сих пор, остаются проблемы в правоприменительной практике связанные с заключением и исполнением таких видов договора купли-продажи как Договор розничной купли-продажи. Продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью (ст. 492 ГК РФ).

1. Договор поставки. Поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

2. Поставка товаров для государственных или муниципальных нужд. Осуществляется на основе государственного или муниципального контракта на поставку товаров для государственных или муниципальных нужд, а также заключаемых в соответствии с ним договоров поставки товаров для государственных или муниципальных нужд.

3. Договор контрактации. Производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию заготовителю — лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи.

4. Договор энергоснабжения. Энергоснабжающая организация обязуется подавать абоненту (потребителю) через присоединенную сеть энергию, а абонент обязуется оплачивать принятую энергию, а также соблюдать предусмотренный договором режим ее потребления, обеспечивать безопасность эксплуатации находящихся в его ведении энергетических сетей и исправность используемых им приборов и оборудования, связанных с потреблением энергии.

5. Договор купли-продажи недвижимого имущества (договор продажи недвижимости). Продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество.

6. Договор продажи предприятия. Продавец обязуется передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс, за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о по-

правках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. 2009. № 4. Ст. 445.

2. Гражданский Кодекс РФ (части первая и вторая): офиц. текст (с изм. и доп. от 11 февраля 2013 г.) // Собр. законодательства РФ. 2013. № 7. – Ст. 609.

4. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 15.02.2016) // Российская газета. 2002. N 137.

5. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 31.01.2016) // Российская газета. 2005- N 1.

6. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 30.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) // Парламентская газета. 2001. № 204-205.

7. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 30.03.2016) // Парламентская газета. - 2002. N 2-5.

Стендовые доклады

К.Г. Бибикова

Научный руководитель: Т.М. Пономарева

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, Россия)

ПРАВО ПОТРЕБИТЕЛЯ НА БЕЗОПАСНОСТЬ ТОВАРА (РАБОТЫ, УСЛУГИ)

Праву потребителей на безопасность товара, работы, услуги посвящена статья 7 Закона РФ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 03.07.2016) «О защите прав потребителей» [2, С. 12].

Согласно ч. 1 ст. 7 названного закона потребитель имеет право на то, чтобы товар, работа, услуга при обычных условиях его использования, хранения, транспортировки и утилизации был безопасен для жизни, здоровья потребителя, окружающей среды, а также не причинял вред имуществу потребителя. Требования, которые должны обеспечивать безопасность товара, работы, услуги для жизни и здоровья потребителя, окружающей среды, а также предотвращение причинения вреда имуществу потребителя, являются обязательными и устанавливаются законом или в установленном им порядке.

В данном случае под обычными условиями подразумеваются такие условия, при которых потребитель, используя товар (результаты работ,

услуг) по назначению, должен быть уверен, что безопасность ему обеспечена производителем.

Когда для товара (работы, услуги) установлены специальные правила использования, хранения, транспортировки и утилизации, то в таком случае изготовитель (исполнитель) обязан указать эти правила в сопроводительной документации на товар (работу, услугу), на этикетке, маркировкой или другим образом, а продавец (исполнитель) обязан довести эти правила до сведения потребителя. Данная норма имеет императивный характер, то есть она обязательна к исполнению и не имеет никакой альтернативы.

Изготовитель обязан обеспечивать безопасность товара (работы) в течение установленного срока службы или срока годности товара (работы) (ч. 2 ст. 7 Закона РФ «О защите прав потребителей»). Когда изготовитель не установил на товар (работу) срок службы, он должен обеспечивать безопасность товара (работы) в течение 10 лет со дня передачи товара (работы) потребителю. Вред, который причинен жизни, здоровью или имуществу потребителя вследствие нарушения безопасности товара (работы), подлежит возмещению в соответствии со ст. 14 Закона РФ «О защите прав потребителей».

В случаях, когда для безопасности использования товара, работы или услуги, а равно его хранения, транспортировки и утилизации нужно соблюдать какие-либо специальные правила, изготовители должны в обязательном порядке указывать такие правила в сопроводительной документации на товар, работу или услугу, на этикетке, маркировкой или другими способами, а продавец должен доводить такие правила до сведения потребителя.

В рамках регулирования прав потребителей на безопасность товара, работы, услуги предусмотрена необходимость обязательного подтверждения соответствия товара, работы, услуги, на которые установлены обязательные требования, обеспечивающие их безопасность [4, С. 9]. Порядок обязательного подтверждения регламентирован ФЗ «О техническом регулировании» [1, С. 1].

Основными правилами обязательного подтверждения соответствия являются следующие:

- обязательное подтверждение соответствия производится лишь в случаях, предусмотренных техническими регламентами и только на соответствие требованиям технического регламента;
- форма и схемы обязательного подтверждения соответствия установлены лишь техническим регламентом при учете уровня риска не достижения цели технического регламента;

- объектом подтверждения является лишь продукция, выпускаемая в обращение на территории России;
- цена работы по обязательному подтверждению соответствия оплачивается заявителем в соответствии с методикой определения стоимости работ, утверждаемой Правительством РФ [6, С. 32].

Законом предусмотрено что в случае, когда было установлено, что в условиях соблюдения потребителями установленных правил пользования, хранения или транспортировки товара, работы он причиняет либо может причинить вред жизни, здоровью, имуществу потребителей или окружающей среде, изготовитель, исполнитель, продавец обязаны незамедлительно приостановить его производство и реализацию до того времени, когда будут устранены причины вреда, а в нужных случаях принимать меры по изъятию его из оборота и отзыву от потребителей.

Когда причину вреда нет возможности устранить, изготовитель обязан снять такой товар, работу, услугу с производства [3, С. 15]. В случае пренебрежения изготовителем этой обязанностью уполномоченный федеральный орган исполнительной власти может принять меры по отзыву такого товара, работы, услуги с внутреннего рынка и от потребителей в порядке, установленном российским законодательством.

К примеру, компании Samsung в начале сентября 2016 года пришлось отозвать два с половиной миллиона Galaxy Note.

Интересен в этом смысле опыт Германии. Там, если продукт производится в соответствии с технологическим уровнем и знаниями своего времени, но в последующем появляется информация о потенциальном вреде, который он может причинить [5, с. 29].

Некоторые ученые считают, что возложение на производителя ответственности за подобные риски не рационально и может стать препятствием в научном прогрессе. Ведь фактически производитель товара лишен возможности предвидеть все риски и избежать их. Ответственность за вред, причиненный в таких случаях, не применяется в ФРГ к производителям товаров, за исключением фармацевтических компаний. При этом производители не освобождены от обязанности предупреждать потребителей об обнаруженных рисках или от обязанности отозвать уже выпущенный в продажу товар.

В России убытки, которые были причинены потребителям в связи с отзывом товара, подлежат возмещению изготовителем в полном объеме. Отметим, что повышение гарантий и эффективности средств защиты нарушенных или оспариваемых прав, свобод и законных интересов потребителей при соблюдении требований закона является задачей современного законодательства.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ (ред. от 05.04.2016) «О техническом регулировании» // Собрание законодательства РФ. 2002. № 52 (ч. 1), ст. 5140.
2. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 03.07.2016) «О защите прав потребителей» // Российская газета. 1996. № 8.
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28.06.2012 № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» // Российская газета. 2012. № 156.
4. Письмо Госстандарта РФ от 22.09.2000 № ИК-110-19/3022 «О предоставлении информации об обязательном подтверждении соответствия товаров требованиям безопасности» [Электронный ресурс] Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
5. Крылов В.Г. Возмещение вреда, причиненного недостатками товаров, по праву ФРГ // Юрист. 2015. № 16. С. 25–29.
6. Пономарева Н. Г. Комментарий к Закону РФ «О защите прав потребителей». М.: КноРус, 2015. 216 с.

К.Г. Бибикова

Научный руководитель: О.В. Анохина

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ОСОБЕННОСТИ СУДЕБНОЙ ПРОЦЕДУРЫ ЛИШЕНИЯ РОДИТЕЛЬСКИХ ПРАВ

Порядок лишения родительских прав регламентирован статьей 70 Семейного кодекса Российской Федерации. Согласно положениям названной статьи лишение родительских прав производят в порядке судебного производства.

Дело о лишении родительских прав рассматривают по заявлению одного из родителей, либо по заявлению лица, которое заменяет родителей, по заявлению прокурора, по заявлению организации, на которую возложены обязанности по защите прав несовершеннолетних детей, например это такие органы как орган опеки и попечительства, комиссия по делам несовершеннолетних, организация для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, и иных.

Особенность судебной процедуры лишения родительских прав заключается в том, что дело о лишении родительских прав рассматривают с

участием прокурора и органов опеки и попечительства. Рассматривая дела такой категории суду необходимо решить вопрос о взыскании алиментов на детей с родителей, которые лишены родительских прав.

Бывают ситуации, когда при рассмотрении дел о лишении родительских прав суд обнаруживает в действиях родителя признаки деяний уголовно наказуемых, в таких случаях суд должен уведомить об этом прокурора.

На суды возложена обязанность в течение 3 дней со дня вступления в законную силу судебного решения о лишении родительских прав направлять выписки из такого решения суда в орган ЗАГС по месту государственной регистрации рождения детей.

Поскольку законодательно закреплено, что лишение родительских прав производится только судом, какие либо иные органы не имеют прав рассматривать данные споры. Дело рассматривают в порядке искового производства, так как возникает вопрос о сохранении или о лишении родителей родительских прав.

Лица, имеющие право подавать заявления о лишении родительских прав, названы в п. 1 ст. 70 СК РФ, в частности к таким лицам относят:

- одного из родителей либо лицо, их заменяющее;
- прокурора;
- орган либо организации, на которые возложена обязанность по охране прав несовершеннолетних детей.

Соответственно другие заинтересованные субъекты, такие как, близкие родственники, соседи не наделены правами обратиться с заявлением о лишении родительских прав в судебную инстанцию непосредственно сами, однако имеют все права ходатайствовать об этом в компетентные органы или прокурору [4, с. 18]. Ю. Ф. Беспалов указывает на то, что практика судебная свидетельствует о том, что суд принимает к рассмотрению иски от фактического воспитателя [3, с. 26].

На практике и возникают сложные ситуации, ведь когда фактический воспитатель на самом деле желает заботиться о ребенке, стать его законным представителем, ему необходимо обратиться в орган опеки и попечительства для того, чтобы установить над таким ребенком попечительство.

Согласно положениям действующего законодательства в подобной ситуации, он не может быть передан фактическому воспитателю, а лишь органу опеки и попечительства, который в свою очередь также не может передать ребенка фактическому воспитателю без оформления его в качестве опекуна, попечителя, приемного родителя. По нашему мнению, до обращения в суд следует оформить полномочия фактических воспитателей как законных представителей (опекунов, попечителей, приемных ро-

дителей), чтобы не допускать запутанности и разнообразие правоприменительной практики.

В литературе вызывает дискуссию вопрос о том, что в перечень истцов не включены дети, чьи права нарушают родители, то есть значит ли это, что несовершеннолетний не вправе самостоятельно выступить в защиту собственных интересов. С. Н. Бондов, считает, что согласно с п. 2 ст. 56 СК РФ в случае нарушения прав ребенка, в том числе при неисполнении или ненадлежащем исполнении родителями своих родительских обязанностей ребенок вправе самостоятельно обратиться в суд по достижении 14 лет [5, с. 86].

Отечественное законодательство предоставило возможность правоохранительным учреждениям, медицинским организациям, психологической службе, общественным структурам и негосударственным учреждениям реагировать на нарушения интересов детей посредством обращения в орган опеки и попечительства или в средства массовой информации, с целью привлечь общественность к конкретным проблемам, которые связаны с нарушением прав несовершеннолетних детей.

Ответчиком по исковому заявлению о лишении родительских прав может быть как один, так и оба родителя. Исковое заявление о лишении родительских прав может быть подано и в отношении несовершеннолетних родителей. В таком случае является обязательным указание их как родителей в свидетельстве о рождении ребенка.

Поскольку лишение родительских прав связано с судьбами несовершеннолетних детей, то напрямую затрагивает интересы государства, а также защищаемые законом права родителей. Поэтому, в соответствии со ст. 41 ГПК РФ и п. 2 ст. 70 СК РФ, к рассмотрению дел данной категории привлекают орган опеки и попечительства, а также прокурора.

Прокурор принимает участие в рассмотрении судом иска о лишении родительских прав, как по собственной инициативе, так и по просьбе суда. Причем вступить в дело он может на любой стадии процесса, если этого требует охрана государственных или общественных интересов или прав и охраняемых законом интересов граждан.

Не смотря на то, что органы опеки и попечительства, выступают в качестве обязательных участников судебных процессов о лишении родительских прав, анализ судебной практики показывает, что представитель данных органов редко присутствует в судебных заседаниях. По большей части они пишут заявления с просьбой о рассмотрении дела в их отсутствие, а порой вовсе не приходят заседания, даже если были уведомлены о дате и времени заседания суда.

Таким образом, особенности судебной процедуры лишения родительских прав в первую очередь связаны с участием в ней несовершеннолетних

детей, а также то, что дела о лишении родительских прав рассматривают с обязательным участием прокурора и органов опеки и попечительства.

Библиографический список

1. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // СЗ РФ. 1996. № 1.
2. Гражданско-процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ (ред. от 19.12.2016)
3. Беспалов Ю. Ф. Основания и порядок лишения родительских прав // Российская юстиция. 2012. № 12.
4. Каплунов В. Защита прав и интересов несовершеннолетних // Законность. 2005. № 9.
5. Бондов С.Н. Семейное право. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

М.М. Давлеткулов

Научный руководитель: В.М. Ястребов

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ИНТЕРНЕТ-САЙТ КАК ОБЪЕКТ АВТОРСКИХ ПРАВ

Несмотря на исчерпывающий перечень объектов интеллектуальной собственности, содержащийся в ст. 1225 ГК РФ, открытый перечень объектов авторского права позволяет относить к произведениям и иные объекты. Некоторые из них могут быть включены в число таковых путем совокупного анализа законодательства, отвечая признакам объекта авторских прав. Другие же приобретают статус произведений в результате прямого включения их в группу объектов авторского права законодателем.

Одним из таких «новых» объектов выступает интернет-сайт, без которого невозможно представить существование Интернета в целом. Появившись вместе с сетью Интернет, интернет-сайты существуют уже давно, но вопрос об их квалификации долгое время оставался открытым. На сегодняшний день определение интернет-сайта содержит Закон об информации, информационных технологиях и о защите информации [7], а проект [6] изменений ГК РФ предусматривает внесение интернет-сайта в число объектов авторских прав в качестве составного произведения.

Отметим, что предложения по отнесению интернет-сайта к объектам интеллектуальной собственности возникали и ранее, но в юридической науке в целом мнения относительно определения правовой природы интернет-сайта разделялись. В. Калятин, например, отмечал, что на этот счет

есть два подхода: один из них - трактовка интернет-сайта как сборника произведений, а второй - предложение считать интернет-сайт базой данных [2, с. 17]. Заметим, что оба названных подхода определяли интернет-сайт в качестве:

- 1) объекта интеллектуальной собственности;
- 2) объекта авторского права;
- 3) составного произведения (так как и сборник, и база данных отнесены ст. 1260 ГК РФ к составным произведениям).

Д.Е. Кобякова, напротив, считала, что сам сайт не должен быть отнесен к объектам интеллектуальной собственности, так как представляет собой комплекс таких объектов, охраняемых по разным основаниям и принадлежащих разным владельцам (на сайте размещаются рисунки, фотографии, аудио- и видеофайлы, а также средства индивидуализации - товарные знаки, коммерческие обозначения) [4, с. 57]. Были также в юридической науке и другие точки зрения, к примеру, предложение рассматривать интернет-сайт в качестве разновидности СМИ [5, с. 2].

Таким образом, рассматриваемый вопрос требовал вмешательства законодателя, и при реформировании гражданского законодательства попытка была предпринята. Проект [6] изменений ГК РФ отнес интернет-сайт к объектам авторских прав, а именно к составным произведениям, т.е. произведениям, представляющим собой результат творческого труда по подбору или расположению материалов.

Согласно определению интернет-сайта, предложенному Проектом, под таковым понимается представленная в объективной форме совокупность самостоятельных материалов, систематизированных таким образом, чтобы эти материалы могли быть размещены в сети «Интернет» [6].

С одной стороны, данная законодательная инициатива, несомненно, положительна, так как определяет статус интернет-сайта в качестве объекта авторских прав, позволяя применять к отношениям по поводу интернет-сайтов нормы части четвертой ГК РФ. С другой стороны, упомянутое законодательное определение недостаточно четко характеризует «новый» объект авторских прав и вызывает ряд вопросов.

Например, представляется неясным, что законодатель понимает под систематизированными самостоятельными материалами: являются ли они также объектами интеллектуальной собственности, и если да, то какими, или представляют собой информацию, не выступающую в виде самостоятельного объекта гражданских прав?

Проблемой, на наш взгляд, является и несовпадение определений интернет-сайта в ГК РФ и в Законе об информации, информационных технологиях и о защите информации. Согласно этому Закону сайт в сети Интернет – в совокупность программ для электронных вычислительных машин и иной

информации, содержащейся в информационной системе, доступ к которой обеспечивается посредством информационно-телекоммуникационной сети Интернет по доменным именам и (или) по сетевым адресам, позволяющим идентифицировать сайты в сети Интернет.

То есть данный Закон понимает под интернет-сайтом совокупность нескольких особых объектов авторских прав – программ для ЭВМ и другой информации – сведений (сообщений, данных) независимо от формы их представления, размещенных в сети Интернет. При этом состав информации, опять же, законодателем не определяется, позволяя существовать различным толкованиям.

Исходя из этого, следует согласиться с утверждением В. Аносовой, что вопрос относительно правовой охраны интернет-сайтов в законодательстве РФ все еще остается неразрешенным [1, с. 15], и законодательное определение в виде дополнения в ст. 1260 ГК не является выходом из ситуации. Как справедливо отмечает один из авторов, поскольку интернет-сайт можно разделить на три составные части: техническую, содержательную, дизайнерскую, то предлагаемое проектом изменений ГК юридическое определение интернет-сайта несколько однобоко, поскольку связано лишь с его содержательной частью, а техническая и дизайнерские составляющие никак не отражены [8, с. 277].

Кроме этого, поскольку помимо объектов авторских прав (фотографий, аудиовизуальных произведений и др.) на сайте могут быть размещены и средства индивидуализации (товарные знаки, коммерческие обозначения и т.п.), то интересы правообладателей исключительных прав на эти объекты должны регулироваться дополнительно за пределами ст. 1260 ГК РФ.

И наконец, так как понятие интернет-сайта тесно связано с понятием доменного имени, по которому и осуществляется доступ к интернет-сайту, то законодательного определения статуса интернет-сайта без определения правовой природы доменного имени явно недостаточно. Как отмечает В.О. Калятин: «Фактически в сознании общества интернет-сайт в подавляющем большинстве случаев объективируется именно под его доменным именем и репутация интернет-сайта начинает переноситься и на соответствующее доменное имя» [3, с. 6].

Если же исходить из того, что проект изменений ГК РФ вступит в силу в том виде, в каком мы его рассматривали в настоящей статье, то при возникновении отношений по поводу интернет-сайта необходимо учитывать следующее:

Так как интернет-сайт – объект авторских прав, то на него, как на любое другое произведение, с момента создания – выражения в объективной форме возникает комплекс интеллектуальных прав. При этом данные права (личные неимущественные, исключительное и иные интеллектуальные права)

возникают у создателя интернет-сайта – автора вне зависимости от того, для кого создан интернет-сайт и на кого зарегистрировано доменное имя.

Вывод: в связи с этим для предотвращения проблем на практике заказчик интернет-сайта, оплативший процесс его создания, должен приобрести исключительное право на интернет-сайт или получить право использования сайта, заключив соответствующий договор. В этом случае по усмотрению сторон возможны следующие варианты: заключение договора авторского заказа, предусматривающего переход или предоставление права заказчику, заключение договора об отчуждении исключительного права на интернет-сайт или заключение лицензионного договора, предоставляющего право использования сайта.

Кроме этого, вне зависимости от того, кому в итоге будет принадлежать исключительное право на интернет-сайт, правообладатель обязан соблюдать личные неимущественные права автора сайта – право авторства и право на имя. Для этого при использовании интернет-сайта необходимо обязательно указывать имя или псевдоним создавшего его автора.

Библиографический список

1. Аносова В. Правовая охрана интернет-сайтов // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. – 2013. – № 3. – С. 27.

2. Калятин В. Интернет-сайт – как объект исключительных прав // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. – 2011. – № 2. – С. 25.

3. Калятин В.О. Доменные имена в проекте четвертой части ГК РФ // Российская юстиция. – 2014. – № 8. – С. 7.

4. Кобякова Д.Е. Объекты исключительных прав: классификация, признаки, регламентация. – М.: Дело, 2015. – С. 62.

5. Кондратьева Е.А. Доменное имя - как объект прав // Хозяйство и право. – 2016. – № 7. – С. 5-7.

6. Проект Федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (ред., принятая ГД ФС РФ в I чтении 27.04.2012) // СПС «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 21.03.2017).

7. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ (ред. от 19.12.2016) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // СПС «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 21.03.2017).

8. Шакирова Н.А. Интернет-сайт как объект гражданско-правового регулирования // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции, 2015. – С. 457.

М.В. Заклённая

Научный руководитель: В.М. Ястребов

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОЧЕРЕДНОСТИ ПРИ НАСЛЕДОВАНИИ ПО ЗАКОНУ

В настоящее время степень интереса к наследственному праву резко повысилась, достигнув наивысшей точки своего развития. Это не может не отразиться на степени новых научных знаний по вопросам наследования. Важность наследственного права, базирующегося на основах частной собственности, а его роль на современном общественно-экономическом этапе развития нашей страны.

Актуальность темы, определяет цель данной статьи, связанной с изучением института наследования по закону в Российской Федерации, а особое внимание уделяется очередности при наследовании по закону.

Постоянное реформирование института наследования на протяжении последних лет было направлено на обеспечение гарантированного Конституцией Российской Федерации права наследования [6]. Гражданский кодекс Российской Федерации [4] (далее – ГК РФ), в своей третьей части, содержит нормы о наследовании по завещанию и по закону, которые подчеркивают то значение, которое придается праву каждого гражданина свободно, по своему собственному усмотрению распоряжаться имуществом на случай смерти.

Несомненно, можно согласиться с мнением Д.С. Рудьман, что институт наследования нельзя считать оптимально урегулированной областью, поскольку отдельные законодательные положения вызывают различные точки зрения, как у теоретиков, так и у практиков. В частности, это касается очередности при наследовании по закону, отражающем весьма отчетливую связь гражданского (наследственного) и семейного права. Проведенный анализ действующего законодательства, регулирующего институт наследования, а также смежные правоотношения, обобщение судебной практики позволяют сделать ряд выводов [8, с. 13].

Наследники по закону призываются к наследованию в порядке установленной очередности. Наследниками первой очереди являются супруг, дети и родители умершего. Когда нет наследников первой очереди либо

никто из них не принял наследство, к наследованию призываются наследники последующих очередей. Доли наследников по закону являются равными. Исключение – доли наследников по праву представления (ст. ст. 1141–1142, 1146 ГК РФ) [4].

Наследование по праву представления – это ситуация, когда доля наследника по закону, умершего до наследодателя или одновременно с наследодателем, переходит к его потомкам и делится между ними поровну (ст. 1113, п. 2 ст. 1114, п. 1 ст. 1146 ГК РФ). По праву представления наследуют (ст. ст. 1142 - 1144 ГК РФ):

- внуки наследодателя и их потомки;
- дети полнородных и неполнородных братьев и сестер наследодателя – племянники и племянницы наследодателя;
- двоюродные братья и сестры наследодателя [4].

Имущество, переходящее при наследовании по закону к двум или нескольким наследникам, поступает в общую долевую собственность наследников (ст. 1164 ГК РФ) [4].

Возрастающий интерес ученых по вопросам окончательного установления наследственного права с каждым годом становится все актуальней. Ежегодно появляется множество работ, в которых содержатся предложения по совершенствованию наследственного законодательства и, в частности, норм о возможных наследниках по закону, но особый интерес вызывают публикации последних лет [5, с. 15]. В них, прежде всего, рассматривается вопрос о соответствии степени родства и очередности наследования по закону. Этот вопрос вызван положениями Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ) [4], который не согласует очереди наследников со степенью родства. По мнению О.Е. Блинкова, родственники третьей степени, прадедушки и прабабушки, должны признаваться наследниками третьей очереди. В связи с этим предлагается дополнить п. 1 ст. 1144 ГК РФ указанием на прадедушек и прабабушек [1, с. 3].

Неоднозначным для понимания моментом, считает Д.С. Рудьман, является определение статуса наследников седьмой очереди (пасынков, падчериц, отчимов и мачех наследодателя). Так, в соответствии с п. 3 ст. 1145 ГК РФ, «если нет наследников предшествующих очередей, к наследованию в качестве наследников седьмой очереди по закону призываются пасынки, падчерицы, отчим и мачеха наследодателя» [8, с. 15].

Отсутствие определений данных категорий наследников в значительной степени осложняет понимание того, кто должен призываться к наследованию в порядке седьмой очереди. Считаются ли, например, мачехами все женщины, на которых был женат отец наследодателя, либо только та, которая состояла в браке на момент смерти отца наследодателя, либо только та, которая являлась мачехой на момент смерти наследодателя,

а отец в силу каких-то причин не принял наследство, отказался от него либо был устранен от наследования [2, с. 4].

Определения данных понятий содержатся в Постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 29 мая 2012 г. № 9 «О судебной практике по делам о наследовании» (далее – Постановление Пленума ВС РФ № 9) [7]. Так, согласно п. 29 указанного Постановления «пасынки и падчерицы наследодателя – неусыновленные наследодателем дети его супруга независимо от их возраста; отчим и мачеха наследодателя – не усыновивший наследодателя супруг его родителя». Однако данные понятия ответов на поставленные выше вопросы не дают.

Таким образом, как считает Д.С. Рудьман, и с данным мнением нельзя не согласиться, назрела насущная потребность в закреплении законодательных определений понятий "отчим", "мачеха", "пасынок", "падчерица" применительно к наследственным отношениям. Как представляется, при разработке данных определений по аналогии с алиментными отношениями необходимо учитывать п. 2 ст. 97 СК РФ в части, касающейся продолжительности воспитания пасынков и падчериц отчимами и мачехами для возникновения наследственных отношений между ними. Кроме того, в определениях "отчим", "мачеха" должны быть отражены положения п. 2 ст. 97 СК РФ и п. 2 ст. 1117 ГК РФ относительно качественной стороны процесса воспитания [9]. Следует полагать, что суд по требованию заинтересованного лица вправе отстранить от наследования по закону отчима и мачеху как недостойных наследников, если они выполняли свои обязанности по воспитанию или содержанию наследодателя ненадлежащим образом [8, с. 15]. Учитывая данные формулировки, считаем, что они должны найти отражение в действующем законодательстве о наследовании.

Кроме того, представляется, что отнесение пасынков, падчериц, отчимов и мачех к седьмой очереди наследования не отражает значение перечисленных субъектов для наследодателя. Даже если отчим и мачеха не являются усыновителями, они фактически заменили наследодателю родителей и несли тяжелое бремя содержания, заботы и ответственности за его воспитание и образование. В то же время возможность реального участия данных лиц в наследовании имущества умершего маловероятна. Возможно, следует согласиться с точкой зрения Е.В. Вавилина, который полагает, что согласно принципу справедливости пасынки, падчерицы, отчим и мачеха наследодателя должны быть отнесены законодателем не к одной из последних очередей наследников по закону, а по крайней мере ко второй очереди [3, с. 11].

Таким образом, несмотря на высокую значимость института наследования, достаточно большое количество ситуаций, связанных с очередностью при наследовании по закону, остаются не урегулированы. В связи с этим на законодательном уровне необходимо разрешить обозначенные

проблемы, что позволит снизить количество спорных моментов, возникающих в деятельности нотариусов, исключить рост судебных исков граждан, обеспечить требование справедливости.

Подводя итог, можем сделать вывод, что вопрос о возможных наследниках по закону активно исследуется в литературе. Высказываются достойные внимания суждения, многие из которых, однако, являются спорными.

Библиографический список

1. Блинков О.Е. Российский наследственный закон: что день грядущий нам готовит? // Наследственное право. 2016. № 1. С. 3-5.

2. Блинков О.Е. О судебной практике по делам о наследовании / Блинков О.Е. // Наследственное право. 2010. № 2. С. 3-4.

3. Вавилин Е.В. Осуществление наследственных прав: субъекты, объекты, механизм реализации // Наследственное право. 2011. № 1. С. 9-12.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ (ред. от 03.07.2016 № 19) // СЗ РФ. 2001. № 49. Ст. 4554.

5. Казанцева А.Е. К вопросу о возможных наследниках по закону // Наследственное право. 2016. № 3. С. 15-18.

6. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30 декабря 2008 г. № 6-ФКЗ, от 30 декабря 2008 г. № 7-ФКЗ, от 5 февраля 2014 г. № 2-ФКЗ, от 21 июля 2014 г. № 11-ФКЗ) // СЗ РФ. 04.08.2014. № 31. Ст. 4398.

7. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 29 мая 2012 г. № 9 «О судебной практике по делам о наследовании» // Российская газета. – № 127. – 06.06.2012.

8. Рудьман Д.С. К вопросу об очередности при наследовании по закону через призму семейного законодательства // Российская юстиция. 2015. № 9. С. 13-15.

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

Д.В. Зенкин

*Научный руководитель: М. М. Меркулов, преподаватель-аспирант
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
(г. Ростов-на-Дону, РФ)*

ДИСКРИМИНАЦИЯ В СФЕРЕ ТРУДА

В современном мире дискриминация – одно из наиболее распространенных нарушений прав человека. В ее основе лежит неприятие различий между людьми, неуважение к принципу равенства прав и свобод человека. Дискриминация проникает в разные сферы общественной жизни, приобретает самые различные формы и осуществляется по разным признакам. Некоторые наиболее бесчеловечные виды дискриминации вызывают устойчивое общественное порицание и неприятие (например, расовая дискриминация, то есть ущемление прав одних людей по сравнению с положением других в зависимости от принадлежности к определенной расе). Другие же проявления дискриминации зачастую не вызывают такого порицания, в результате чего в общественном сознании они воспринимаются как нечто обыденное, неизбежное, неопасное для граждан и общества в целом и в итоге приемлемое. И многие из таких проявлений дискриминации имеют место как раз в сфере социально-трудовых отношений.

Некоторые работодатели, не брезгающие дискриминационными действиями в отношении работников, считают, что таким образом они могут более эффективно управлять персоналом и достигать лучших результатов в бизнесе. В отдельных случаях они действительно могут получить таким образом незначительную, сиюминутную выгоду. Но в целом такое мнение является ошибочным. Когда трудовые отношения основаны на взаимном уважении, справедливом и честном отношении работодателя и работников друг к другу, когда они выстраиваются на принципах неукоснительного соблюдения законодательства, у работников укрепляется чувство самоуважения, повышается их моральный уровень и мотивация к труду. Трудовые коллективы при такой организации трудовых отношений более производительны и лояльны к работодателям, что положительно сказывается на результатах деятельности организаций, их конкурентоспособности и т.п. В то же время дискриминация создает для работников стрессовые ситуации, ущемляет самоуважение, снижает их мораль – другими словами, способствует деградации работников. Кроме того, дискриминация порождает социальное напряжение в коллективе, что выливается в трудовые конфликты, никак не способствующие улучшению экономических результатов.¹

¹Юрасов И.А. Истоки и причины дискриминации в сфере трудовых отношений. // Трудовое право. 2014. № 4. С. 13-15.

Нормы международного права, направленные на борьбу с дискриминацией, закреплены в Конвенции МОТ № 111 о дискриминации в области труда и занятий (1958), действующей на территории РФ. Согласно ст. 2 Конвенции каждое государство - член МОТ, для которого Конвенция находится в силе, “обязуется определить и проводить национальную политику, направленную на поощрение, совместимыми с национальными условиями и практикой методами, равенства возможностей и обращения в отношении труда и занятий с целью искоренения всякой дискриминации в отношении таковых”.²

Согласно п. 2 Декларации МОТ об основополагающих принципах и правах в сфере труда (1998), государства - члены МОТ, независимо от ратификации ими соответствующих конвенций МОТ, обязаны соблюдать, содействовать применению и претворять в жизнь основополагающие принципы трудовых отношений, в числе которых - недопущение дискриминации в области труда и занятий.

Нормы международного права о недопустимости дискриминации в трудовых отношениях нашли отражение в действующем законодательстве РФ.

В соответствии с ч. 2 и ч. 3 ст. 19 Конституции РФ государство гарантирует равенство прав и свобод человека и гражданина независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, а также других обстоятельств; любые формы ограничения прав граждан по признакам социальной, расовой, национальной, языковой или религиозной принадлежности запрещены; мужчина и женщина имеют равные права и свободы и равные возможности для их реализации. Согласно ч. 3 ст. 37 Конституции РФ каждый имеет право на вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации. Таким образом, недопустимость дискриминации, в том числе в сфере труда, прямо следует из норм основного закона РФ.

Трудовой кодекс РФ не содержит легального определения дискриминации в сфере труда. В то же время выводы относительно того, что признается дискриминацией в данной сфере, можно сделать на основании норм ст. 3 ТК РФ, устанавливающей запрет дискриминации в сфере труда. Согласно ч. 1, ч. 2 ст. 3 ТК РФ, каждый имеет равные возможности для реализации своих трудовых прав. Никто не может быть ограничен в тру-

²Всеобщая декларация прав человека (принята на третьей сессии Генеральной Ассамблеи ООН 10 декабря 1948г.)

довых правах и свободах или получать какие-либо преимущества в зависимости от пола, расы, цвета кожи, национальности, происхождения, имущественного, семейного, социального и должностного положения, возраста, места жительства, отношения к религии, политических убеждений, принадлежности или непринадлежности к общественным объединениям, а также от других обстоятельств, не связанных с деловыми качествами работника. Таким образом, под дискриминацией в сфере труда российское трудовое законодательство понимает установление для работников преимуществ либо ограничений в трудовых правах и свободах по любым основаниям, не связанным с деловыми качествами работников.

В то же время и международное право, и действующее российское трудовое законодательство допускают некоторые ограничения, не связанные с деловыми качествами работника и обусловленные специфическими характеристиками некоторых видов работ. Так, п. 2 ст. 1 Конвенции МОТ № 111 устанавливает, что любое различие, недопущение или предпочтение в отношении определенной работы, основанное на специфических требованиях таковой, не считается дискриминацией. Согласно ч. 3 ст. 3 ТК РФ не является дискриминацией установление различий, исключений, предпочтений, а также ограничение прав работников, которые определяются свойственными данному виду труда требованиями, установленными федеральным законом, либо обусловлены особой заботой государства о лицах, нуждающихся в повышенной социальной и правовой защите.³

Таким образом, действующее законодательство РФ устанавливает принцип равенства возможностей для реализации трудовых прав, запрещает дискриминацию в сфере труда и устанавливает обоснованные ограничения и предпочтения, не являющиеся дискриминационными. То есть основы правовой базы, направленной на подавление дискриминации, заложены. Далее мы рассмотрим, как обстоят дела на практике, где и каким образом в трудовых отношениях проявляется дискриминация и какие способы защиты от нее могут использовать работники и их представители.

Библиографический список

1. Всеобщая декларация прав человека (принята на третьей сессии Генеральной Ассамблеи ООН 10 декабря 1948г.)

³Дискриминация в сфере труда. По материалам доклада МОТ «Равенство в сфере труда - веление времени» // Управление персоналом. 2013. № 6.

2. Конвенция о защите прав человека и основных свобод 1950 г. // СЗ РФ. 2001. № 2. Ст. 163.
3. Конвенция Международной организации труда № 111 «Относительно дискриминации в области труда и занятий» от 25 июня 1958г. // Конвенции и рекомендации, принятые МОТ. Женева, Международное Бюро Труда. 1991.
4. Конвенция ООН «О ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин» от 18 декабря 1979 // Ведомости Верховного Совета СССР. 1982. N 25 (2151). Ст. 464.
5. Международный пакт «Об экономических, социальных и культурных правах» (Нью-Йорк, 19 декабря 1966г.) // Ведомости Верховного Совета СССР. 1976. № 17 (1831). Ст. 292.
6. Конституция Российской Федерации. М.: Юрид. лит., 1996. 46 с.
7. Дискриминация в сфере труда. По материалам доклада МОТ «Равенство в сфере труда – веление времени» // Управление персоналом. - 2013. № 6.
8. Ершова Е., Кочкина Е. Дискриминация по закону// Московская правда. 1996. 26 апреля.
9. Ларинбаева И.И. Диалектика равноправия и дискриминации: теоретический аспект// Право и государство: теория и практика. 2015 № 1. С. 221.
10. Юрасов И.А. Истоки и причины дискриминации в сфере трудовых отношений. // Трудовое право. 2014. № 4. С. 441.

К.В. Кобус

Научный руководитель: С.П.Вольф, канд. ист. наук

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

РОЛЬ ВЕРХОВНОГО СУДА США В РАЗВИТИИ КОНСТИТУЦИИ США

Верховный суд был основан в 1789 году, своё первое решение он вынес в 1792. Влияние Верховного суда резко усилилось после 1803 года, когда Верховный суд принял на себя право оценивать соответствие законодательных актов Конституции США, то есть фактически право приостанавливать действие законов, объявляя их в случае неконституционности недействительными с самого начала их принятия; впоследствии в

Европе для таких функций был создан отдельный тип суда — конституционный суд, в США отсутствующий.

Соединенные Штаты более 200 лет подряд жили и развивались на основании одного основополагающего документа - Конституции. Необходимо отметить, что за эти же 200 лет Франция, например, управлялась при помощи более 10 различных конституций и конституционных законов и пережила 10 разных политических режимов и форм правлений, включая 5 республик, 2 империи, одну монархию, одну плебисцитарную диктатуру и одну марионеточную диктатуру. Соединенные Штаты имели и имеют одну Конституцию, руководствуются ею и имеют один и тот же комплекс государственных институтов. Объяснить долголетие конституции можно и тем, что в американском обществе наряду с прочими продолжают доминировать либеральные идеи. Действительно, либерализм является основой мировоззрения многих американцев, однако в американском обществе наблюдаются многочисленные разногласия по вопросам относительно того, как и в каком объеме реализовать либеральные идеи. При конфликтных ситуациях подобно городу естественным является обращение к конституции как к основополагающему документу.

Исследователи американской конституции отмечают, что основной причиной ее длительного существования является постепенное изменение содержания ее норм путем толкования. Текст Конституции 1783 года остался практически неизменным, однако в содержательном отношении она не только нетождественна, но в ряде существенных вопросов радикально отличается от первоначального понимания. Конституция изменена толкованием до такой степени, что с ее новым пониманием вряд ли согласились бы сами основатели. Особенно велико значение доктрин, обосновавших совмещение положений

Конституции 1787 г. с новыми идеями. Среди них наиболее важными считаются живая конституция и судебный конституционный контроль. Благодаря концепции о судебном конституционном контроле Верховный Суд получил полномочия, ввиду которых можно говорить о его роли в конституционном развитии США.

Верховный Суд США – это единственный американский судебный орган, прямо названный в Конституции. Помимо статьи III, раздел 3 статьи I упоминает Главного судью (по нашей терминологии – Председатель Верховного Суда), а раздел 2 статьи II предоставляет президенту право с «совета и согласия» Сената назначать судей Верховного Суда.

Закон о судоустройстве 1789 г. предусмотрел создание Верховного Суда, состоящего из Главного Судьи Соединенных Штатов и пяти ассоциированных судей. Верховный Суд был организован и начал работу 2

февраля 1790 г. Число судей Верховного Суда на протяжении его истории изменялось (шесть, восемь, десять членов, включая Председателя). С 1869 г. Верховный Суд США состоит из девяти членов. Верховный Суд расположен в Вашингтоне и заседает с начала октября по конец июня.

Верховный Суд – высший орган судебной системы США, последняя инстанция по всем уголовным и гражданским делам. В качестве суда первой инстанции он рассматривает небольшую категорию дел – споры, в которых одной из сторон выступает один из штатов, а также дела с участием послов и иных официальных дипломатических представителей и консулов. Верховный Суд имеет право рассматривать в порядке надзора любые решения всех федеральных апелляционных судов, а также рассматривать и отменять решения и приговоры верховных судов штатов, если последнее в своих решениях затрагивали федеральные вопросы. С момента создания Верховный Суд обязан был рассматривать огромное количество дел в порядке апелляции. Это отрицательно сказывалось на работоспособности Суда. Регулярно принимались решения, ограничивающие круг дел, апелляции по которым был обязан рассмотреть Верховный Суд. С 1988 года юрисдикция Суда фактически носит дискреционный характер, то есть, основана на праве самого Суда, решать, какие дела рассматривать.

Ярким примером таких конституционных изменений является ряд решений Суда. Так, в 1954 г. Суд своим решением по делу «Браун против отдела народного образования Канзаса» запретил расовую сегрегацию в школах. Рядом других решений по аналогичным делам Суд начал борьбу с расизмом в американском обществе, создав правовую базу для требований и притязаний афроамериканского меньшинства. После этого дела Верховный Суд стал играть ключевую роль в достижении идеалов равноправия в различных сферах жизни американского общества. В 1992 г. в деле «Соединенные штаты против губернатора штата Миссисипи Фордича» Суд осудил политику штата как дискриминационную и противоречащую Конституции. В 1996 году Суд сделал важный шаг по установлению гендерного равноправия. Верховный Суд, решением по делу «США против штата Виргиния» постановил либо прекратить государственное финансирование Виргинского Военного института, либо обеспечить обучение в институте женщин.

Многие авторы высказывали свое мнение относительно Верховного суда в США. Например, Хаустов Станислав Анатольевич в одной из своих статей [2] анализирует статус и деятельность Верховного суда. Он считает, что Верховный суд занимает важное место в конституционно-правовой системе США и играет существенную роль в их политической жизни. На примере знаковых правовых прецедентов автор показывает, что Верхов-

ный суд наделен полномочиями высшего общенационального суда и правового арбитра конституционности. Решения Верховного суда развивают конституционно-правовую доктрину в области прав и свобод личности. Мурадов С.Е. также высказывал свое мнение относительно значения Верховного Суда в конституционном развитии США. В своей статье [1] автор, на основе анализа фактического и законодательного материала, а также научной литературы, по данному вопросу приводит ряд выводов: Верховный Суд обладает правом конституционного контроля, существенно отличающегося от классического конституционного контроля в Европе; интерпретация Судом Конституции приобретает форму правотворчества; независимость Суда и его право на интерпретацию содержания конституционных норм обуславливают его существенное влияние на развитие конституционного права США и др.

Деятельность Суда положительно сказалась в развитии средств обеспечения и гарантирования, гражданских прав и свобод, это значительно отразилось и на последующем законодательстве США в сфере избирательного права и уголовного процесса. Благодаря этим ключевым в конституционном развитии решениям Верховного Суда его авторитет и вес в политической системе США постоянно возрастает.

Библиографический список

1. Мурадов С.Е. Роль верховного суда в системе государственной власти США // Бакинский ГУ. 2009. № 4. URL: <http://static.bsu.az/w8/Xeberler%20Jurnali/Sosial%202009%204/80-89.pdf> (дата обращения: 16.03.2017)
2. Хаустов С.А. Роль верховного суда в системе государственной власти США // Вестник МГИМО. 2010. №3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-verhovnogo-suda-v-sisteme-gosudarstvennoy-vlasti-ssha> (дата обращения: 16.03.2017)

Секция 3
ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

С.Р. Гаджизаева

Научный руководитель: Родионов М.Г., к.э.н., доцент

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ОСОБЕННОСТИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В ОРГАНАХ
МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

В соответствии с трудовым законодательством сторонами трудового договора при поступлении на муниципальную службу являются работодатель и муниципальный служащий (работник). С одной стороны, гражданин, обладающий желанием и способностью к трудовой деятельности и реализующий это в рамках трудовых отношений. В то же время работник является субъектом трудового права, способным трудиться, а также приобретать, изменять и прекращать трудовые отношения с определенного возраста. Второй стороной выступает представитель нанимателя (работодатель), представляющий интересы муниципального образования. Работодателем может быть глава муниципального образования, руководитель органа муниципального управления, председатель избирательной комиссии муниципального образования.

Также, неотъемлемой частью кадровой политики органов местного самоуправления является кадровый резерв. Кадровый резерв – это специально сформированная группа перспективных работников муниципального управления, которые обладают требуемыми для замещения профессиональными и личностными качествами, проявили себя на занимаемых ими должностях, прошли необходимую подготовку и предназначены для замещения должностей муниципальной службы [1, с. 50].

Под кадровым резервом муниципальной службы понимаются служащие, обладающие высокой компетентностью, инициативностью и творческим подходом к исполнению своих служебных обязанностей, которые способны при дополнительной подготовке достичь требований, которые им предъявляют на выдвижение в кадровый резерв [2, с. 15].

Потребность в кадровом резерве выявляются на основе:

- предполагаемого развития органов муниципального управления, изменений в их структуре;
- планируемых данных о сменяемости работников муниципального управления;

•необходимости обеспечения кадрами различных групп муниципальных должностей [43, с. 28].

Кадровый резерв органа муниципального управления можно описать как совокупность трех составных частей, которые обособлены по отношению к выполняемым функциям управления кадрами:

1. Резерв руководства. Руководство указывает кадровую стратегию, потребности и перспективы развития органа муниципального управления, в соответствии с которыми разрабатывается программа усовершенствования кадрового резерва;

2. Резерв кадровой службы. Кадровая служба осуществляет стратегию развития работников органов муниципального управления, является механизмом его прогресса и развития;

3. Резерв служебного персонала. Каждый рассматриваемый подразделение в организации имеет свои особенности.

Также, органами муниципального управления может быть использована такая форма подготовки резервистов, как стажировка. Стажировка ставит целью формирование и закрепление на практике профессиональных знаний, умений и навыков, которые получили в результате теоретической подготовки, исследования отечественного и зарубежного опыта, проверки готовности работника к осуществлению новых служебных обязанностей [3, с. 34].

Главная цель кадрового управления в государственном и муниципальном управлении – обеспечение организации высококвалифицированными и заинтересованными кадрами, эффективное использование их накопленного опыта и кадрового потенциала, удовлетворение социальных потребностей человека на работе.

Библиографический список

1. Шлендер, П. Э. Управление персоналом: учебное пособие для студентов вузов / П. Э. Шлендер. М.: Юнити-Дана, 2012. 320 с.

2. Варламов, К. И. Кадры и социальное управление / К. И. Варламов // Проблемы теории и практики управления. 2012. №4. С. 6-14.

3. Любимов, А. И. Обучение и повышение квалификации работников органов местного самоуправления / А. И. Любимов // Муниципальная служба. 2015. №1. С. 52-57.

А.В. Жигadlo

Научный руководитель: Е.В.Иванова, канд. экон. наук

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Проблема изучения адаптации работников к профессиональной деятельности в организации в настоящее время заслуживает все большую актуальность. Большинство современных компаний сосредотачивают не малую долю сил и средств на формирование, развитие и удержание своего персонала, потому что как раз квалифицированные и лояльные работники являются одним из главных причин успеха компании на рынке труда.

Началом в любой организации является персонал, с помощью которого обеспечивается разумное применение ресурсов, воздействует на ее экономические показатели и конкурентоспособность. К примеру, осуществляя одинаковую работу надлежащего качества, сотрудники зарабатывают разное вознаграждение, некоторых работников устраивает величина заработной платы и функции социального пакета, предоставленного организацией, а некоторых нет. Когда, одни сотрудники годами работают на предприятии, другие лишь ждут возможности уволиться, но длительное время остаются на месте. Один и тот же начальник груб с одними работниками и сдержан и корректен к другим. Поэтому в первую очередь появляются вопросы, касающиеся с повышения результативности подбора и отбора персонала, а также с разработкой и введением системы адаптации новых сотрудников, направленной на максимально быстрое вхождение новых сотрудников в коллектив и понижение вероятности их увольнения.

Адаптация работника на рабочем месте это необходимое условие для высокого уровня работы данного сотрудника. Процесс управления адаптацией подразумевает выполнение функций планирования, организации, координации, мотивации, с помощью которых менеджеры создают условия для эффективной и стремительной адаптации. Система адаптации персонала требует множество затрат и усилий. Сюда же входит разработка, внедрение и поддержание функционирования этой системы. Данные затраты вполне оправданы, поскольку система адаптации сотрудников имеет огромные преимущества, при условии правильного ее построения. Прежде всего, она снижает расходы на поиск новых сотрудников.

Преимущественным качеством системы адаптации является быстрый процесс поиска и внедрения новых работников в работу и повышает результативность их трудоспособности за минимальный срок. Взаимоот-

ношения, возникающие в организации между сотрудниками, дают нам возможность построить следующую структуру адаптации:

1. Психофизиологическая адаптация - перестроение человеческого организма к новой среде обитания, новым санитарным условиям, психологическим и физическим нагрузкам.

2. Профессиональная адаптация - процесс познания той деятельности, с которой будет вести дело сотрудник, исследование и применение практических и теоретических навыков, и умений, с помощью которых сотрудник будет выполнять свою работу на высоком профессиональном уровне.

3. Организационная адаптация – овладение работником требованиями, которые предоставляет организация: соблюдать режим труда и отдыха, трудовую дисциплину. Данные требования регламентируются служебными документами.

4. Экономическая адаптация – адаптация сотрудника к системе экономических критериев: заработной плате, материальному поощрению.

5. Социально - психологическая адаптация представляет собой адаптацию к трудовому социуму, правилам поведения, отношениям между сотрудниками [2].

Многие ученые, изучающие адаптацию персонала, считают, что психофизиологическая адаптация быстрее проходит в тех учреждениях, где у работника есть свое рабочее место. Данное условие успешно влияет на прохождение психофизиологической адаптации. Для преодоления барьеров в психофизиологических трудностях работнику должен помогать менеджер по работе с персоналом. Первое, что должен сделать менеджер - это предупредить других работников о появлении нового сотрудника в организации, рассказать в общих чертах о его личности: возраст, пол, а так же о должности, которую он будет занимать, о стаже и т.д. [3]. Так же ему нужно подготовить и нового сотрудника к работе, познакомить с членами коллектива, рассказать обо всех в общих чертах. Если же новичок сам будет искать «свое место» в организации, то у него сложится впечатление, что здесь каждый «сам по себе», что плохо скажется на традициях и правилах организации.

Большие проблемы появляются у тех работников, которые устраиваются на работу в первый раз. Как правило, такие сотрудники не умеют опыта работы с документами, не знают, как начать разговор с коллегами, как обратиться к руководителю по вопросам работы. Рекомендуется для каждого новичка составить инструкцию, в которой будет пакет документов о: должностной инструкции, правилах внутреннего распорядка, список нужных телефонов, рекомендации по внешнему виду и т.д. Это облегчит вхождение принятого специалиста в организацию. У многих сотрудников основные сложности связаны с профессиональной адаптацией.

Руководители многих организаций ошибочно считают, что если они принимают сотрудника с большим опытом работы, то заниматься его адаптацией не нужно. Но на практике любой квалифицированный работник не может знать нюансов работы в конкретной организации. Сложность профессиональной адаптации зависит не только от опыта, свойств личности, но и от объема и разнообразия деятельности. Значимую роль в профессиональной адаптации играет наставник. В своей деятельности он должен следовать правилами внутреннего трудового распорядка; положением о наставничестве, в котором прописываются условия, функции, ответственность наставника; памяткой наставника. Для того чтобы сам наставник был заинтересован в эффективной адаптации своего подопечного ему необходимо назначить некое вознаграждение, к примеру материальное. Сложность данной адаптации заключается еще в том, что работник не всегда понимает, в чем заключается его работа. Для этого необходимо разработать план профессиональной адаптации, прописать, что требуется от новичка во время его стажировки.

Процесс адаптации считается законченным, если: работник не испытывает напряжения, страха, неуверенности, если она стала привычной для него, он овладел нужными знаниями и навыками, поведение новичка отвечает требованиям его должности, его профессиональные качества удовлетворяют требования начальника.

Подводя итоги, можно отметить, что любая организация стремится максимально выгодно использовать потенциал своих работников, создавая условия для их эффективной работы. Работа с человеком как ресурсом компании начинается на этапе адаптации. От того, насколько результативно сформирован текущий процесс, зависит эффективность работы и возможность реализации способностей принятых сотрудников. Адаптация, как правило, проходит в течение 1-2 недель. Этого достаточно для того, чтобы обустроиться на новом месте. В некоторых организациях за кадровиками закреплена функция адаптации нового персонала. Но это обоюдный процесс. Новый сотрудник тоже должен проявлять инициативу, быть общительным, изучать культуру компании и стараться соответствовать ей и не противопоставлять себя данной организации. Эти простые правила помогут любому сотруднику быстрее освоиться на новом месте работы и стать своим в новом коллективе.

Библиографический список

1. Проблемы адаптации новых сотрудников в крупных организациях [Электронный ресурс] URL: http://profi-expert.ru/info_49-
2. Адаптация персонала [Электронный ресурс] URL: <http://www.adaptation360.ru/adaptatsiyapesonala/instrumenty->

3. Управление системой адаптации: стандартизация и контроль [Электронный ресурс] – URL: <http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=12841>.

А.В. Жигadlo

Научный руководитель: С.Н. Марков, канд. экон. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (г. Омск, РФ)

ИСКУССТВО ОБЩЕНИЯ НА ПЕРЕГОВОРАХ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСПЕХА

Переговоры – это взаимосвязанные процессы выработки, обмена и выполнения определенных наборов обещаний, устраивающих всех сторон, участвующих в переговорах [2,с.12]. Способность осуществлять диалог, это своего рода искусство – искусство дипломатии.

Так как достичь консенсуса с предстоящим партнёром либо имеющимся оппонентом в некоторых случаях весьма трудно. Актуальность темы исследования состоит в том, что деловые переговоры – одна из не простых конфигураций общественного взаимодействия, процесс напряженного поиска совместного решения тяжелой, проблематичной ситуации.

Психология делового общения

Психология делового общения предполагает собой комплекс общепризнанных норм поведения, отношения к людям и методам взаимодействия с ними. Равно как и в других типах коммуникации, в деловом общении имеется два метода передачи информации - вербальный и не вербальный.

Разговаривая с партнером, зачастую встретиться со следующими коммуникационными барьерами:

1. Барьер мотивации. Появляется в том случае, если вашему собеседнику не интересно то, о чем вы говорите. Следовательно, что ваши рекомендации или ваши идеи об обговариваемом объекте не вызвали у партнера мотивов вас поддержать.

2. Эмоциональный барьер. Если вы или ваш компаньон пришли на встречу в плохом настроении, то малоприятные чувства испортят беседу.

3. Принципы делового общения. Психология делового общения и управления подразумевает разницу в социальных статусах среди вас и вашим собеседником.

Приемы психологии и этики делового общения:

1. Обращайтесь к партнеру по имени, которым он вам представился. Это будет значить, что вы уважаете личность собеседника.

2. Постарайтесь чаще улыбаться, это поможет спровоцировать доверие у компаньона;

3. Внимательно и терпеливо слушайте партнера, тогда к вам проникнутся, и в случае, если говорить начнете вы, то слушатель ответит вам взаимностью;

Основные этапы переговоров, способы подачи позиции. В самом общем виде можно сказать о 3 - х главных стадиях ведения переговоров:

- обоюдное уточнение интересов, точек зрения, концепций и позиций участников;

- их рассмотрение (выдвижение доводов в помощь собственным представлениям, предложениям, их обоснование);

- согласование позиций и формирование договоренностей.

Уточняя позиции, стороны могут и согласовывать одновременно несколько проблем или защищать собственную точку зрения (вероятно, организовав для этого специальные рабочие органы экспертные группы), а в завершении переговоров члены смогут снова переключиться к уточнению отдельных компонентов собственных позиций. Однако в целом последовательность в решении указанных задач должна сохраняться. Ее нарушение может привести к значительному затягиванию переговоров, а то и их срыву [3,с.229].

В ходе переговоров стороны нечасто воспринимают абсолютно точно объективную ситуацию. Ведя переговоры, каждый участник обдуманно или не обдуманно делает акцент на тех проблемах, которые он считает первоочередными, и в то же время может умалчивать о других [3,с.231].

Ключевые требования для проведения эффективных переговоров. Безусловно, залогом успеха деловых переговоров является хорошая подготовка. Имеет смысл предварительно смоделировать процесс разговора, обдумать различные виды проблем и решений, хорошо отрепетировать свою речь. Это поможет ему произвести правильное впечатление и добиться доверия со стороны других участников переговоров. Старайтесь обнаружить в процессе беседы с партнером единый круг интересов и способности извлечения обоюдной выгоды.

Главное завоевать расположение. Первоначальным шагом на пути завоевания благоприятного расположения со стороны компаньона является приветствие. Убедите партнера в том, что он сделает верный выбор, согласившись с вашими идеями. Значимым фактором считается аргументация, обоснование собственных идей. Ваша цель ликвидировать все без исключения сомнения посредством верно установленной аргументации и опровержений, замечаний с противной стороны.

Завершение переговоров. В случае достижения выгодного для обеих сторон соглашения, на их завершающем периоде необходимо обобщить и

подвести итоги переговоров. Немаловажно достичь ощущения того, что в процессе переговоров достигнут определенный прогресс.

При неблагоприятном финале переговоров не стоит сразу отрезать от общения с противоположной компанией, следует сохранить связь с партнером по переговорам. В таких условиях упор необходимо сделать на личностном аспекте, для того чтобы сохранить деловые контакты в перспективе, с возможностью последующих переговоров.

Завершая анализ переговоров, следует выделить то, что одно лишь знание о переговорах еще не является достаточным основанием для успеха. Немаловажную роль играет развитие и формирование умений ведения переговоров. А способность осуществлять диалог приобретается лишь при реализации имеющихся познаний на практике. И в конечном итоге, не нужно выпускать из виду, что переговоры могут достичь своей цели только в том случае, если их члены открыты в желании к совместному поиску решения проблемы.

Переговоры как одни из видов общения обладают отличительными чертами. Отличительная черта переговоров заключается в том, что они проводятся в условиях ситуации с неоднородными интересами сторон, т. е. их круг интересов не является схожим либо совершенно разным. Непростая комбинация разнообразных интересов делает участников переговоров взаимосвязанными. В этом заключается еще одна отличительная черта переговорного процесса. Его участники ограничены в собственных способностях односторонним путем осуществлять свой круг интересов.

Таким образом, переговоры в деловом общении - это процесс взаимодействия сторон с целью достижения согласованного и устраивающего их решения.

Библиографический список

1. Аккерманн, А. Конкурентное сотрудничество в бизнесе [Текст] / А. Аккерманн. М.: 2012. 312 с.
2. Гудзь, М.О. Деловые переговоры: стратегия победителя [Текст] / М. О. Гудзь. М.: Омега, 2013. 290 с.
3. Эффективное ведение переговоров [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cecsi.ru/coach/negotiating.html>

А.А. Орлова

Научный руководитель: Симонова Н.Ю., канд. экон. наук

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал) (г. Омск, РФ)

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В настоящее время, экономика страны находится в сложной ситуации. Основной проблемой в условиях санкций является зависимость нашей экономики. В таких условиях, вопрос инвестиционной безопасности становится наиболее актуальным.

Важнейшей составляющей системного кризиса российской экономики явился глубокий инвестиционный кризис. Его основные проявления: снижение объёмов инвестиций, сокращение совокупного инвестиционного потенциала, негативные сдвиги в функциональной, отраслевой и региональной структуре инвестиций, снижение эффективности использования формирующихся финансовых рынков [1].

Инвестиционный кризис обусловлен целым комплексом факторов, которые копились последние годы. Основными причинами снижения инвестиционной активности можно назвать: уменьшение валовых национальных сбережений, инфляционные процессы и снижение устойчивости национальной валюты, структурные деформации денежной массы, сокращение инвестиционных расходов бюджета при некомпенсированном росте финансирования инвестиций из собственных и привлечённых средств предприятий, обострение кризиса бюджетной системы, рост неплатежей, неустойчивое финансовое положение предприятий, нарушение процессов формирования общественного капитала, соотношения между системой процентных ставок и уровнем рентабельности реального сектора экономики, предпочтения в получении доходов на финансовом рынке, незначительный приток иностранных инвестиций, ошибочность экономической политики государства, опирающейся на либерально-монетаристскую модель рыночных преобразований, отсутствие государственной инвестиционной стратегии, несовершенство законодательства, отток денежного капитала из страны, медленный темп институциональных реформ и др [1]. Главную роль в снижении иностранных инвестиций играет геополитика, инфляционные процессы и колебание национальной валюты - показатели, выступающие для стран-инвесторов рисками.

Россия в 2013 году в инвестиционном рейтинге стран поднялась на 8 пунктов, заняв 112 место, что можно назвать положительным результатом, но необходимо отметить, что наша страна уступает Замбии, Гане, Таиланду, что несколько омрачает впечатление от достигнутого. Очевидно,

движение вперёд по намеченному пути с большим эффектом и отдачей можно достичь только с помощью основательной и действенной инвестиционной политики выстроенной государством[2].

Инвестиционную политику государства стоит направить на совершенствование правового обеспечения инвестиционных процессов; формирование организационного и институционального механизмов управления инвестиционной деятельностью на международном уровне, на уровне государства и регионов; повышение эффективности экономических рычагов развития инвестиционных процессов, в частности, налоговой, амортизационной и кредитно-денежной политики[3]. Важной задачей инвестиционной политики России является обоснование выбора приоритетных сфер вложения капитала из государственных источников финансирования и привлечение источников финансирования из вне.

Также, одной из проблем, которую должна решать инвестиционная политика - отток денежного капитала из страны. В особенности, речь идёт о нелегальном оттоке капитала, так как в результате уменьшаются остающиеся в распоряжении государства денежные средства.

В процессе разработки инвестиционной политики необходимо учитывать опыт экономически развитых стран мира, но при этом обязательным является адаптация зарубежных положений к национальным условиям.

Основные задачи инвестиционной политики должны включать в себя: выбор и поддержку развития ключевых отраслей народного хозяйства, обеспечение конкурентоспособности современной продукции, поддержку развития малого и среднего бизнеса, обеспечение сбалансированности в развитии всех отраслей экономики страны, уменьшить отток денежного капитала из страны[2].

Разработанная и принятая инвестиционная политика подлежит реализации с учетом чёткого механизма ее внедрения, включающего в себя: выбор надёжных источников и методов финансирования инвестиций; определение сроков и выбор органов, ответственных за реализацию инвестиций политики; создание нормативно-правовой базы для функционирования рынка инвестиций; создание благоприятных условий для привлечения инвестиций.

Инвестиционная политика должна быть сбалансированной и направленной на гармоничное дополнение внутренних инвестиций внешними. Дополнительными мерами по привлечению внешних инвестиций являются: дополнение существующей законодательной базы и разработка новой, предусматривающей льготы для иностранных инвесторов, которые намерены вкладывать средства именно в развитие наукоемких отраслей; обеспечение подготовки инвестиционных проектов в соответствии с

международными стандартами; сотрудничество с международными инвестиционными и финансовыми структурами; информационное обеспечение иностранных инвесторов по реализации инвестиционных проектов [2].

На основе проведенного исследования можно сделать следующий вывод о том, что важнейшее место в рассматриваемой проблеме занимает:

1. формирования устойчивой системы управления инвестициями, обеспечение надёжных и долгосрочных источников финансирования инвестиций;

2. достижение цели на основе учета важнейших принципов (системности, комплексности, целенаправленности) в управлении инвестициями;

3. формирование правовой системы в управлении инвестициями экономики, обеспечение ее законодательных основ;

4. создание условий, необходимых для повышения уровня инвестиционной привлекательности государственно важных сфер и предприятий, оказание поддержки для улучшения инвестиционного климата;

5. формирование государственного и негосударственного контроля над системой управления инвестициями;

6. создание надежной информационной базы в системе управления инвестициями, обеспечение соответствующими информационно-коммуникационными технологиями и средствами.

Таким образом, если поставленные инвестиционной политикой задачи будут воплощены в течение 2016-2017 гг., то уже к 2020 году могут появиться первые положительные экономические результаты. России удастся сохранить свою инвестиционную и соответственно, экономическую безопасность и наконец, выйти на путь устойчивого экономического роста.

Список использованных источников

1. Аванесян М.Г., Черкасов М.Н. Возможность взаимодействия российских и зарубежных корпоративных образований при реализации крупных инновационных проектов // Проблемы современной экономики (Новосибирск). — 2014. — № 17. — С. 15—19.

2. Официальный сайт «НИА - Федерация» - проект Независимого Информационного Агентства. - Режим доступа: <http://www.nia-rf.ru>.

3. Федеральная служба государственной статистики. - Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

Ю.В. Наумова

Научный руководитель: Т.Г. Яцына

Омский банковский колледж Центрального Банка Российской Федерации
(г. Омск, РФ)

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Актуальность темы данной научной статьи заключается в том, что экономическое развитие является одной из наиболее важных характеристик экономики и социальной политики любого государства.

Целью государства является достижение непрерывного и устойчивого экономического развития общества, так как экономическое развитие необходимо для всех стран с целью преодоления отсталости и улучшения качества жизни населения.

Проблема экономического развития многомерна и, наряду с экономическими сторонами, связана с вопросами социального, политического, нравственного и общечеловеческого характера. [2].

Под экономическим развитием понимается общее улучшение состояния экономики государства, которое может выражаться, в экономическом росте и в качественной модернизации хозяйственных процессов. Экономическое развитие невозможно без экономического роста. Под экономическим ростом принято понимать увеличение объемов экономики государства, которое можно пронаблюдать исходя из макропоказателей - прежде всего, величины ВВП. [1].

На сегодняшний день, одной из главных и значимых проблем экономического развития России является снижение объема ВВП. По данным Росстата объем ВВП России в 2016 году сократился на 0,2% и составил 85 трлн 880,6 млрд руб. (Таблица 1).

Таблица 1

Динамика объема ВВП России по отраслям 2015-2016 гг., %		
Отрасль	2015 г.	2016 г.
Строительство	4,9	4,3
Оптовая и розничная торговля	8,1	3,6
Сельское хозяйство	3,0	3,5
Обрабатывающие отрасли	-4,1	1,4
Добыча полезных ископаемых	-0,4	0,2
Производство, распределение электроэнергии, газа и воды	2,4	-1,2

Состояние потребительского спроса – главный фактор падения или роста российского ВВП, и в 2016 году динамика потребления вполне соответствовала общим тенденциям в экономике. Раньше потребительская активность была связана с динамикой по реальным зарплатам, но теперь эта взаимосвязь прекратилась, так как люди стали более склонны к сбережениям. Стоит отметить, что даже группы населения с низкими доходами, которые традиционно более склонны тратить деньги, нежели копить, снижают потребительскую активность, так как все больше россиян живут за чертой бедности.

В 2016 году зафиксированы рекордно низкие темпы роста инфляции – 5,4 %. Это самый низкий показатель в новейшей истории России. Столь низкий показатель инфляции можно связать с ещё одной значимой проблемой экономического роста – падением реальных доходов населения, которое наблюдается уже в течение трёх лет. Инфляция в РФ в 2015 году составляла 12,9%, что говорит о её снижении за последний год почти в 2,4 раза.

При этом, стоит отметить, что зарплаты населения растут, причем как в номинальном (7,7%), так и в реальном выражении (0,6%), но от падения располагаемых доходов это не спасает, так как при оценке показателя из заработка вычитаются обязательные платежи (налоги, сборы, коммунальные платежи), которые в последнее время, только растут.

Негативным фактором, влияющим на спад экономики, помимо сокращения реальных доходов населения, является и корпоративный сектор. Например, спад авторынка за 2016 года составил 7,6%, а показатели работы строительных компаний, в 2016 году снизились на 15-20%. При этом потенциал роста производственных отраслей, основанный на импортозамещении в сельском хозяйстве и производстве продуктов питания, можно считать фактически исчерпанным. Для того чтобы переломить ситуацию, необходимо уменьшение налогового давления на коммерческий сектор, поддержка малого бизнеса.

Осложняет экономическое развитие России и сокращение объема инвестиций, которое наблюдается в нашей стране четвертый год подряд. Возможно, спад объема инвестиций связан с тем, что инвесторы уже потеряли веру в российскую нефтяную отрасль и больше не надеются на получение сверхприбыли в ней. Кроме того, государство так и не смогло предложить иные – несырьевые методы и модели развития, которые смогли бы обеспечить такой же бурный рост доходов как когда-то нефтяная отрасль.

В период 2013-2016 гг. в России был зафиксирован инвестиционный спад. (Рис.1)



Рис. 1

Сейчас инвестиционный спад кажется закономерным следствием нефтяного обвала, из-за которого не удастся сбалансировать бюджет, а также санкционного противостояния, ухудшающего перспективы предпринимательской деятельности в стране. Однако эти факторы лишь усугубили уже имеющиеся в российской экономике проблемы. На основании данных Росстата можно сделать вывод, что инвестиционный спад вовсе не обязательно должен быть связан с падением нефтяных цен или санкциями, так как ухудшение инвестиционной активности связано, прежде всего со структурным кризисом российской экономики. Данное заключение можно подтвердить тем, что в 2013 году, когда нефть стоила около 110 долл. за баррель, инвестиционная активность в стране начала затухать. Видимо, уже тогда инвесторы поняли, что возможности российской экономики исчерпаны: нефтяные цены на максимуме, страна на пределе возможностей, сверхприбылей больше не будет.[3].

Экономика находится на стадии ликвидации макроэкономических проблем, связанных с дефицитом бюджета. Если ставить задачу быстрого поднятия уровня жизни, то тогда необходимо направить денежные средства из Фонда Национального Благосостояния на социальные, инфраструктурные проекты, провести масштабную политику по поддержке малого и среднего бизнеса, создавать рабочие места, симулировать промышленность.

На основании имеющихся данных, можно сделать вывод, что в дальнейшем уровень дефицита бюджета будет снижен, однако уровень жизни не поднимется, а, напротив, будет даже незначительно снижен.

2016 год запомнился падением реальных доходов населения, сокращением объема инвестиций, истощением резервов. Однако, на другой чаше весов - рекордно низкая инфляция, сокращение безработицы и ожидания экономического роста в новом году.

Немаловажным в данной ситуации остаётся позиция государства. Ведь именно от того, какая стратегия по преодолению кризиса будет выбрана, и зависит развитие страны. На сегодняшний день существует ещё большое количество проблем, для преодоления которых необходимо комплексное и последовательное воздействие на все сферы жизни общества.

Прошедший год показал, что в правительстве понимают, как можно минимизировать кризисные явления, представляют эффективные способы по борьбе с ними. Положительные тенденции видны пока лишь в отдельных отраслях, однако есть все основания полагать, что в дальнейшем это можно будет увидеть во всей экономике России.

Библиографический список

1. Эффективность труда и экономический рост в России // Самойлов В.В. / Российский экономический журнал. 2011. № 1.с.15.
2. Экономическое развитие современной России. / Под ред. Н.В. Яремчука. М., 2012. № 2. С. 11.
3. Федеральная служба государственной статистики. №3.URL:<http://www.gks.ru/> .(дата обращения 20.03.2017).

И. Ровкин

Научный руководитель: А.М. Самарин

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ИНФЛЯЦИЯ: РЕАЛИИ И ВЫМЫСЛЫ

Термин инфляция (в переводе с латинского — вздутие) впервые стал употребляться в Америке в период Гражданской войны 1861 —1865 гг. Однако проявления инфляции известны людям с тех пор, как в хозяйственном обмене начали широко использоваться деньги. Если денег в экономике становится больше, чем товаров, ценность денежной единицы падает. Это и есть инфляция. Обратной стороной падения ценности денег в рыночной экономике является рост товарных цен. Таким образом, изменение природы денег, превращение ее из товарной в кредитную, привело к тому, что в XX в. инфляция стала массовым явлением, приобрела интернациональный характер, стала оказывать разрушительное воздействие на все стороны экономических отношений.

Кроме того, важным фактором ускорения инфляции в XX в. явился стремительный рост государственных расходов, который предсказывал А. Вагнер. Для их финансирования государство, используя свое монопольное положение на эмиссию денег, стало все чаще прибегать к услугам печатного станка, что увеличивало наличную денежную массу сверх потребностей товарного обращения.

если обобщить все сказанное выше, то следует отметить, что инфляция — продукт развития денежного хозяйства и представляет собой моне-

тарное явление: происходит обесценивание денег вследствие того, что в экономике их становится больше, чем нужно для обслуживания товарного хозяйства. Суть такого явления можно выразить известной фразой, встречающейся во многих учебниках экономической теории: "Слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров". Зародившись на денежном рынке, метастазы инфляции проникают дальше — на товарные рынки, рынок капитала, рынок рабочей силы, поражая, в конечном счете, весь экономический организм. Это означает, что при запущенной инфляции уже недостаточно нормализации ситуации на одном только денежном рынке — нужны действия в сферах инвестиций, производства, трудовых отношений. Вывод в том, что инфляция зарождается на базе дисбаланса спроса и предложения в денежной экономике и проявляется в росте общего уровня цен при снижении покупательной силы денег, вытекает из формулы обмена количественной теории денег.

три дополнительные причины инфляции:

Первая — рост денежной массы в экономике — может быть следствием ошибочной денежно-кредитной политики Центрального банка (ЦБ), а так же бюджетного дефицита, толкающего государство на выпуск дополнительных денег. Опыт показывает, что почти во всех странах инфляция порождается дефицитом государственного бюджета. Правительство печатает новые деньги, так как это прежде всего альтернатива получения налогов. Доход от печатания денег получил название сеньораж. В наши дни это право принадлежит государству, и оно им иногда пользуется. Печатая деньги для финансирования своих расходов, государство увеличивает предложение денег. На эти деньги оно может что-то приобрести. Но чем больше приобретает государство, тем меньше остается населению: население будет покупать меньше по причине инфляции, которая делает его беднее.

При значительном бюджетном дефиците, покрываемом дополнительной эмиссией, инфляция может приобретать стремительные темпы и форму гиперинфляции. При такой инфляции происходит резкое обесценивание всех доходов, в том числе налоговых поступлений, что еще больше усугубляет проблему бюджетного дефицита. Таким образом, гиперинфляция, с одной стороны, возникает в результате бюджетного дефицита, с другой — усугубляет его еще больше. Это явление получило название эффекта Танзи—Оливера.

Второй важнейшей причиной, определяющей темп инфляции, выступает скорость денежного обращения. Это не означает, что темпы инфляции совершенно точно равны темпам прироста денежной массы в данный период. Это было бы так, если бы скорость денежного обращения и реальный объем производства оставались постоянными. На коротких промежутках времени при быстром росте денежной массы влияние других

факторов оказывается малозаметным, и она становится решающим фактором. Однако если темпы роста денежной массы контролируются ЦБ, то значение фактора скорости денежного обращения для темпов инфляции возрастает. Особенно заметным это влияние оказывается во время резкого перехода из одного макроэкономического состояния в другое (например, от низких темпов инфляции к высоким или, наоборот, от высоких к низким).

Третьей причиной инфляции является сокращение реального объема национального производства. Оно может быть обусловлено ростом заработной платы, ведущим к повышению издержек производства, циклическим спадом в экономике, структурной перестройкой промышленности, разрывом хозяйственных связей и т. д. Сокращение реального объема производства при стабильном уровне денежной массы приводит к повышению темпов инфляции, так как меньшему объему товаров и услуг противостоит прежнее количество денег. Однако эта причина по сравнению с первыми двумя не играет существенной роли в инфляционном процессе. Падение производства обуславливает инфляцию издержек. Источником инфляции может быть высокий уровень монополизма в экономике, а также рыночная власть государства, реализующаяся в административном повышении цен. При анализе причин возникновения инфляции следует иметь в виду и такой фактор, как инфляционные ожидания. Они могут породить инфляцию или обуславливать ее сохранение даже в том случае, когда объективные причины инфляции (рост денежной массы, падение производства) перестают действовать.

Впервые в научный оборот эти понятия ввел (шведский экономист Б. Хан-сен.) Открытая инфляция проявляется в продолжительном росте уровня цен, скрытая — в усилении дефицита товаров и услуг. В рыночной экономике инфляция носит открытый (ценовой) характер, в командно-административной — подавленный. Ползучая инфляция, когда рост цен составляет 3-4 % в год; галопирующую, когда инфляционные тенденции принимают стремительный характер и годовой рост цен составляет десятки и сотни процентов; гиперинфляцию — цены растут астрономическими темпами, достигая многих тысяч процентов в год.

Если страна идет по пути открытой инфляции, ее экономика имеет шанс на выздоровление и последующее нормальное развитие. Главное условие выздоровления — сохранение рыночного механизма, ценовой системы, пусть и деформированной. Если государство избрало путь подавленной инфляции, от нее избавиться нельзя. Это первый вывод. Вторым заключается в том, что при подавленной инфляции общество обречено на беспросветный товарный дефицит.

Инфляция представляет собой одну из наиболее острых проблем современного развития экономики во многих странах мира.

Одной из центральных проблем для России в ходе социально-экономических преобразований стала инфляция.

О.О. Черныш

Научный руководитель: Ю. А. Рябоконт, к.т.н., доцент

*Сибирский государственный автомобильно-дорожный университет
(СибАДИ)*

УЧАСТИЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ

Дорожное движение является одной из важных социально-экономических сфер страны. С ростом автомобилизации остро встает проблема организации безопасности дорожного движения, ежегодно оформляется около 50 миллионов административных протоколов за нарушение государственных норм по безопасности дорожного движения. В настоящее время существует рассогласованность двух частей единого результата дорожного движения: усилия государства и действия населения.

Государство в свою очередь применяет комплекс мер, направленных на сокращения аварийности и улучшения улично-дорожной сети, при помощи внедрения таких проектов как:

Федеральная целевая программа «Повышение безопасности дорожного движения в 2013-2020 годах» (основными задачами ФЦП является: развитие системы предупреждения опасного поведения участников дорожного движения; обеспечение безопасного участия детей в дорожном движении; развитие системы организации движения транспортных средств и пешеходов, повышение безопасности дорожных условий; совершенствование нормативно-правового, организационного и методического обеспечения деятельности в сфере обеспечения безопасности дорожного движения [5]);

- проект «Качественные и безопасные дороги» (среди задач проекта нас интересует задачи: контроль, в том числе общественный, за формированием и эффективностью использования средств дорожных фондов; формирование базы данных фото- и видеоматериалов, содержащих зафиксированные гражданами нарушения правил дорожного движения; общественного мониторинга ситуации на автомобильных дорогах).

На реализацию задач поставленных в проектах, государство ежегодно выделяет большое количество средств, но этих мер явно недостаточно.

Нулевая эффективность участия гражданского общества в действующей системе организации дорожного движения делает его слабым звеном, как точно подмечает по этому поводу А.Т. Товмасын[1], “при безразличии

общественности, при неисполнении или неполном исполнении людьми своих гражданских обязанностей - бессилие и неэффективность упомянутых законов проявятся со всей очевидностью». Так например принципы деятельности граждан в дорожном движении заложены в таких законах как: Федеральном законе №196 1995г. «О Безопасности дорожного движения» указано, что при обеспечении безопасности дорожного движения соблюдается интерес граждан, общества и государства, а организация безопасности дорожного движения может осуществляться при координировании органами местного самоуправления [3]; Федеральная целевая программа «Повышение безопасности дорожного движения в 2013-2020 годах»; Проект «Качественные и безопасные дороги». Но несмотря на большое количество законов и проектов по безопасности дорожного движения, где упомянуто участие граждан, данная возможность не реализуется, либо только начинает функционировать.

Если обращаться к зарубежному опыту по вовлечению граждан в сферу безопасности дорожного движения, можно обратить своё внимание на Японию. В Японии существует организация «Детский клуб безопасности дорожного движения», его создали еще в 20 веке для уменьшения детского дорожно-транспортного травматизма. Данные клубы делят территорию по районам, собирая мам с детьми. В клубе обучают правильному передвижению детей по месту проживания, возглавляет клуб старшая мама прошедшая курсы обучения, в игровой форме дети обучаются правилам дорожного движения, сдают зачеты, соревнуются, знакомятся с опасностью, которая возникает на дорогах и учатся избегать опасных ситуаций, таким образом воспитываются грамотные и аккуратные пешеходы. В Японии насчитывается около 12000 подобных клубов[2].

Смотря на опыт Японии мы считаем возможным реализовать подобные клубы в России, у нас задача упрощается тем, что районы поделены на территории Комитетами территориального управления «КТОСами». Данные общественные формирования несут в себе функцию: по созданию условий для эффективного взаимодействия населения и общественностью города с администрациями муниципальных формирований [4]. КТОСы тесно сотрудничают с гражданами проживающими на вверенной им территории, предлагаем расширить их функции, а именно подключить к организации безопасности дорожного движения на территории находящийся в их ведении. Предлагаем внести КТОСам такие функции как:

- Мониторинг территорий подведомственный им, либо привлечения граждан для мониторинга территорий на участки концентраций дорожно-транспортных происшествий, неудобного расположения знака, неудовлетворительного состояния улично-дорожной сети;

- Анкетирование граждан на удовлетворение потребностей в области организации дорожного движения в месте проживания;

- Создание отчетов и переправление в районную администрацию, для дальнейшего рассмотрения и принятия решений;
- Привлечения активных граждан для создания общественных организаций по безопасности дорожного движения, проведения мероприятий направленных на сокращения дорожно-транспортного травматизма;
- Взаимодействия со СМИ и ГИБДД.

Однако, в настоящее время наметилась положительная тенденция в Российской Федерации вовлечения граждан в сферу обеспечения правопорядка в дорожном движении: на базе бюджетного учреждения БУОО «Региональный Молодежный центр» совместно с государственной инспекцией безопасности дорожного движения, проводят мероприятия про профилактики правонарушений на дороге в молодежной среде; На базе ФГБОУ ВО «СибАДИ» создан и начинает функционировать центр мониторинга обеспечения безопасности и качества дорожной сети Омской агломерации, в задачи которого входит общественный мониторинг качества и эффективности дорожных работ, разработка и распространение справочной информации и т.д.

Только объединив усилия граждан, законов, государственно-исполнительных служб, СМИ мы сможем реализовать поставленные задачи, снизить дорожно-транспортный травматизм, привить гражданам грамотность пешеходного движения.

Библиографический список

1. Аракелян С.В.. Семейно-бытовые убийства / Под ред. доктора юрид. наук, профессора Ю.М. Антоняна. Изд. ЕГУ.-Ереван, 2009, 160 ст., 2009.
2. Интернет ресурс: <http://ddd-gazeta.ru/content/view/34/87/>
3. О безопасности дорожного движения: федер. закон Рос. Федер. от 10.12.1995г. № 196–ФЗ. [Электрон. ресурс] // Гарант-Максимум с региональным законодательством / НПП Гарант-Сервис. М., 1995.
4. Об утверждении положения о территориальном общественном самоуправлении в городе Омске: Положение о территориальном общественном самоуправлении в г.Омске. От 07.06.2006 №336 П. [Электрон. ресурс] //Гарант-Максимум с региональным
5. О федеральной целевой программе «Повышение безопасности дорожного движения в 2013-2020 годах»: Постановление Правительства РФ от 03.10.2013 г. № 864.- ПП. [Электронный ресурс] // Гарант-Максимум с региональным законодательством / НПП Гарант-Сервис. М., 2013.

М.А. Толстых

Научный руководитель: В.А.Ковалев, д.э.н.

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ И ЯПОНИИ

Глобальные экономические, политические и социальные процессы оказали воздействие на мировую экономику, ее качественные характеристики. Вызывая существенные сдвиги в мировом хозяйствовании, они предопределяют пути его развития, формируя, многовариантные подходы к достижению конечной цели, отличающейся большим разнообразием.

Инновационная деятельность как приоритетное направление развития экономики России стала актуальным сравнительно недавно. Управление инновационной сферой на федеральном и региональном уровне требует знания ее закономерностей, проблем и специфики инновационной деятельности.

Особый интерес представляет Национальная инновационная система Японии – при ее создании особая роль принадлежит государственному механизму управления, который определяет общие правила взаимодействия разных субъектов инновационной деятельности. Этот механизм определяет общие правила взаимодействия разных субъектов инновационной деятельности. В частности, сформированы основы кооперации бизнеса и науки, которые воплотились в так называемой системе «сан-кан-гаку» – трехстороннего сотрудничества Промышленности (сан), Правительства (кан) и Академии наук (гаку) [1, с.15].

Характерными для инновационной сферы Японии являются разделение функций между частным сектором и правительством в области стимулирования инноваций и трансферт новых технологий. Благодаря эффективной социально-политической инфраструктуре Японии удалось осуществить технологический импорт и социально-экономическую адаптацию.

В результате объективных процессов в Японии определились главные направления инновационной деятельности: биотехнологии, информационные и телекоммуникационные технологии, поиски путей защиты окружающей среды, новые материалы и новые источники энергии, освоение космоса. Именно указанные направления наиболее весомы в оценках их многостороннего эффекта и глубины воздействия на все области человеческой деятельности.

Принципы, на которых строится японская политика стимулирования инноваций следующие:

- финансирование приоритетных промышленных секторов посредством субсидий и кредитования, которые выдают государственные финансовые организации;

- стимуляция импорта новационных иностранных технологий японских предприятий с иностранными фирмами;

- специализированная система быстрой амортизации импортируемого оборудования, это снижает налогообложение японских компаний и увеличивает их капиталовложения в новые проекты;

- свойственная только Японии, уникальная, система административного государственного управления конкуренцией. Суть ее заключается в праве государства влиять на уровень риска, связанного с конкуренцией, через организацию слияния, регулирование объемов производства и капиталовложений.

Инновационные процессы в экономике РФ происходят очень вяло. Часть инновационно активных промышленных предприятий в шесть раз ниже, по сравнению с развитыми странами. Доля сотрудников предприятий, занятых исследованиями и новационными разработками в два раза ниже, чем в развитых государствах. Инновационные процессы идут преимущественно на крупных российских предприятиях. Такой вывод следует из следующего соотношения: доля активных в инновационной сфере предприятий – 8,3%; доля продукции этих предприятий в общем объеме продукции – 42%. Такие соотношения возможны, только если в число инновационных предприятий входит большинство крупнейших отечественных предприятий.

Проводя сравнительный анализ показателей инновационной деятельности России и зарубежных стран В.В. Спицын говорит о том, что настораживают чрезвычайно низкий удельный вес новой продукции для рынка (0,5%) и для предприятия (1,9%)[2,с.154]. Частично этот показатель может быть объяснен специализацией России на добывающей промышленности. Но в целом он говорит о том, что российские предприятия довольно медленно обновляют ассортимент своей продукции и эти процессы нужно стимулировать.

Распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р утверждена Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года разработана на базе положений Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года в соответствии с ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».

Стратегия отвечает на поставленные перед РФ задачи в области развития инновационной деятельности, определяет цели, приоритеты, инструменты инновационной политики страны, задает долговременные ориентиры развития инноваций, а также финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки и поддержки коммерциализации разработок. Стратегия сформирована по результатам многосторонней оценки инновационного потенциала[3] и долгосрочного научно-технологического прогноза.

В перечень приоритетных направлений реализации Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года входит:

- скорректировать образовательные стандарты и внедрить новые технологии обучения с целью сформировать навыки, необходимые для инновационной деятельности, повысить престиж научной и инженерной деятельности, частного бизнеса;

- наращивать инновационную активность в компаниях с государственным участием и государственных корпорациях, посредством принятия и реализации ими программ инновационного развития;

- обеспечить активное участие бизнеса в определении и финансировании приоритетов научно-технологического развития;

- ввести дополнительные льготы, в том числе налоговые, для развития инжиниринга и информационных технологий;

- сформировать сеть высших учебных заведений, развить их исследовательские компетенции, расширить выполнение на их базе научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в интересах компаний реального сектора экономики, сформировать национальные исследовательские центры в рамках различных организационных моделей по приоритетным направлениям технологического развития и т.д.

Таким образом, направления инновационной политики России и Японии во многом схожи. Японские технополисы и российские наукограды, заимствование зарубежного инновационного опыта, поддержка государством инновационных предприятий и так далее. Однако Япония продвинулась далеко вперед по показателям инновационной активности, отечественные инновационные достижения пока оставляют желать лучшего, но ориентиры заданы, задачи четко прописаны, стратегия разработана и активно реализуется.

Библиографический список

1. Денисов Ю. Д. О японской стратегии инновационного развития // Журнал Япония. Ежегодник. 2015. № 37. 96 с.

2. Спицын В.В. Сравнительный анализ показателей инновационной деятельности России и зарубежных стран // Экономика. 2014. № 9. 180с.

3. Целевые индикаторы реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]// http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/ (дата обращения 20.02.2017).

Хлянова Ю.А.

*Научный руководитель: О.П. Федоровых, канд. экон. наук
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал)
(г. Омск, РФ)*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

После принятия Федерального закона от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в нашей стране появились региональные программы, которые разрабатывают органы государственной власти субъектов Федерации. Но усилия федеральных и региональных органов власти не исчерпали проблему выбора форм и объемов поддержки, тема сохраняет актуальность.

В 2015 году по сравнению с 2014-м есть позитивная тенденция по увеличению количества занятых в малом и среднем бизнесе, и по увеличению поступления доходов от этой сферы на 10%. В Омской области темп роста поступлений налогов на малый бизнес - налогов на «совокупный доход», - в консолидированный бюджет области в 2015г. составил 8,4% к уровню 2014г., к уровню 2012г. – 17,2%. /по данным отчетности Федерального казначейства.

Положительно оценивая данную динамику, важно учесть, что в нашей стране есть так называемое «самозанятое население» - люди, которые не учтены в списках работающих, но имеющие регулярный доход. Численность таких людей в 2015г. достигла 14, 8 млн. чел., а в 2016 году - их число составляло около 16 млн.человек. Тот факт, что число таких людей в нашей стране увеличивается, указывает, и на необходимость совершенствования государственной политики поддержки малого бизнеса, ведь действенная политика поддержки должна побуждать к выходу «из тени». Согласие людей работать в статусе индивидуальных предпринимателей, а, значит, платить налоги – это путь к укреплению местных бюджетов, к увеличению бюджетных расходов, в том числе на благоустройство населенных пунктов, развитие общественного транспорта и т.д. Наличие рабочих мест, организованных предприятиями малого бизнеса благодаря

наличию финансовой поддержки бюджетными средствами – это фактор, сокращающий отток населения из городов.

Новые возможности увеличения налоговых поступлений в бюджетную систему от малого бизнеса дает патентная система налогообложения, которая призвана выводить из теневого сектора самозанятых граждан. В консолидированном бюджете Омской области доля налоговых поступлений по патентной системе в общем объеме налогов на совокупный доход пока невелика – менее 1 процента (0,9%) по итогам 2015г.

В современных дискуссиях важным является выбор объектов гос. поддержки. Наибольшее количество предприятий малого бизнеса Омской области зарегистрировано в сфере торговли. Здесь государство защищает малый бизнес антимонопольным законодательством, обладая «эффектом масштаба»: иметь относительно более низкие удельные издержки за счет экономии условно-постоянных затрат при большом товарообороте. Финансовую поддержку за счет средств бюджетов целесообразно применять в АПК – там, где следует учитывать общегосударственные интересы достижения целей социальной политики, предотвращения технологического отставания в отдельных отраслях [2].

Преимущество субъектов малого предпринимательства в экономике выражается тем, что их присутствие поддерживает ценовую и неценовую конкуренцию на рынке, поэтому вопросам поддержки малого бизнеса придается большое значение на всех уровнях власти.

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики на 1 января 2016 года количество малых предприятий составляло 2081, что по сравнению с 2015 годом меньше на 623 единицы. Более четверти валового регионального продукта Омской области сформировано субъектами малого предпринимательства [1].

Традиционно наиболее привлекательной сферой деятельности для малого бизнеса является торговля, где сосредоточено 29, 41 % малых организаций. В сфере операций с недвижимым имуществом - 23, 79 % от общего числа малых организаций, в обрабатывающих производствах - 16, 15 %, в строительстве -13 % [1].

Объем выручки малых организаций в янв. – сентябре 2016 г. составил 115, 6 млрд. руб., что выше уровня 2015г. на 1, 1%. Однако доля товаров собственного производства, работ и услуг, выполняемых собственными силами в этом объеме только половина - 60, 3 млрд. руб., что еще раз подтверждает вывод о приоритетах выбора вида деятельности - предпочтение малый бизнес отдает посреднической - торговой деятельности.

Общая численность занятых в малых организациях в этот период уменьшилось на 6, 5% и составила 96, 2 тысячи человек, в 2015 году их насчитывалось 102, 9 тысяч человек.

Отметим, что среднемесячную заработную плату одного работника малой организации нельзя назвать высокой - 24, 2 тыс. руб., что ниже показателя 2015г., рассчитанного за 9 месяцев (янв. – сентябрь 2015 г.) – 25, 7 тыс. руб.

Ухудшение экономических показателей деятельности организаций малых форм хозяйствования по данным Росстата выражает показатель объёма инвестиционных вложений субъектами малого бизнеса: наблюдается сокращение инвестиций в основной капитал. В 2015 г. – 3 636, 3 млн. руб., в 2016 г. - 2 671, 5 млн. руб., сокращение объемов на 26, 4% .

В целом анализ статистических показателей показывает: быстрое развитие организаций малых форм хозяйствования в Омской области не наблюдается, поэтому малым организациям по-прежнему необходима государственная финансовая поддержка.

По данным «Реестра субъектов малого и среднего предпринимательства» получателями финансовой поддержки в Омской области были: в 2016 г. - 48 организаций, сумма выплат - 8 229 117 руб. В 2015 г. - 18 организаций, сумма выплат - 2 173 767, 34 руб.

Следовательно, рост объема поддержки в 3,7 раза, рост числа получателей – в 2,6 раза.

В качестве примера финансовой поддержки - предоставление грантов в форме субсидий субъектам малого предпринимательства - один из конкурсов был проведен в октябре 2016г. (постановление Администрации г. Омска от 14 октября 2013 года № 1164-п.)

Одной из форм финансовой поддержки являются микрозаймы, предоставляемые некоммерческой унитарной организацией «Омский региональный фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства» (он участвует в гос. программе кредитования по сниженным процентным ставкам, осуществляемой ПАО «МСП Банк»). За период реализации этой гос. программы кредитования средства, доведённые до субъектов малого бизнеса, достигли 676 млрд. рублей, 60 293 субъекта малого предпринимательства были кредитованы по средневзвешенной ставке 13, 53%.

Малый бизнес нуждается в кредитовании, но его кредитование для коммерческого банка связано с повышенными рисками, поэтому осуществляется субсидирование части банковской ставки по кредитам малому бизнесу за счет средств бюджетов.

Таким образом, существующие формы финансовой поддержки малого предпринимательства в Омской области разнообразны. В целом динамика объемов финансовой поддержки положительна, ее следует оценивать как результативную - налоговые поступления от малого бизнеса в консолидированный бюджет области медленно, но увеличиваются, однако, официальные статистические показатели развития организаций малого

бизнеса в регионе и рост численности самозанятого населения говорят о том, что проблемы остаются.

Библиографический список

1. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Омской области [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Омск, 1999–2017. Режим доступа: <http://omsk.gks.ru/> (дата обращения 23.03.17).

2. Федоровых О.П. Государственная поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств как направление региональной бюджетной политики. - Экономика и предпринимательство. 2015. № 4 (часть 2). С. 386 – 390.

Стендовые доклады

И.Ю. Андреев

Научный руководитель: В.А.Ковалев, д.э.н.

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО СЕКТОРА РОССИИ

Современное развитие невозможно без науки и формирования инновационного сектора в национальном хозяйстве. К такому выводу пришли многие развитые страны еще в первой трети прошлого столетия. Процесс внедрения инноваций в производство зависит от качества и уровня образования населения, а так же инвестиций в инновационный сектор страны. Только с использованием совокупности инноваций осуществляется выпуск новой продукции. Из этого можно сделать вывод, что для улучшения экономического сектора страны необходимо уделять должное внимание инновационному сектору. В данной статье будет затронута тема развития инновационного сектора России [3, с. 9-10].

Выше было сказано, что процесс внедрения инноваций в производство зависит от уровня образования населения и инвестиций. Рассмотрим каждый показатель подробнее.

Первый показатель – это уровень образования населения. Данный показатель очень важен, ведь инновационный процесс внедрения новых товаров и услуг невозможен без квалифицированных кадров. Сравним уровень высшего образования России с другими странами (табл. 1).

Рейтинг стран с лучшим высшим образованием [2]

Ранг		Страна	Сводный индекс
2015	2016		
1	1	США	100
2	2	Великобритания	98.5
3	3	Германия	94
4	4	Австралия	90.2
22	26	Россия	59.8

По данной таблице можно сделать вывод, что образование России не на должном уровне. И более того Россия опустилось в 2016 году по сравнению с 2015 на 4 пункта вниз. Это свидетельствует о том что, министерство образования не уделяет должного внимания, а так же финансирования сектора образования. Образование один из важнейших факторов развития инновационных технологий.

Второй показатель – это инвестиции в инновационный сектор страны. Инвестиции (англ. Investments) - размещение капитала с целью получения прибыли. Инвестиции являются неотъемлемой частью современной экономики, а так же инновационного процесса. Другими словами это вложения материальных средств в определенную сферу услуг или производства. Рассмотрим данный показатель России в сравнение с другими странами (рис. 1).

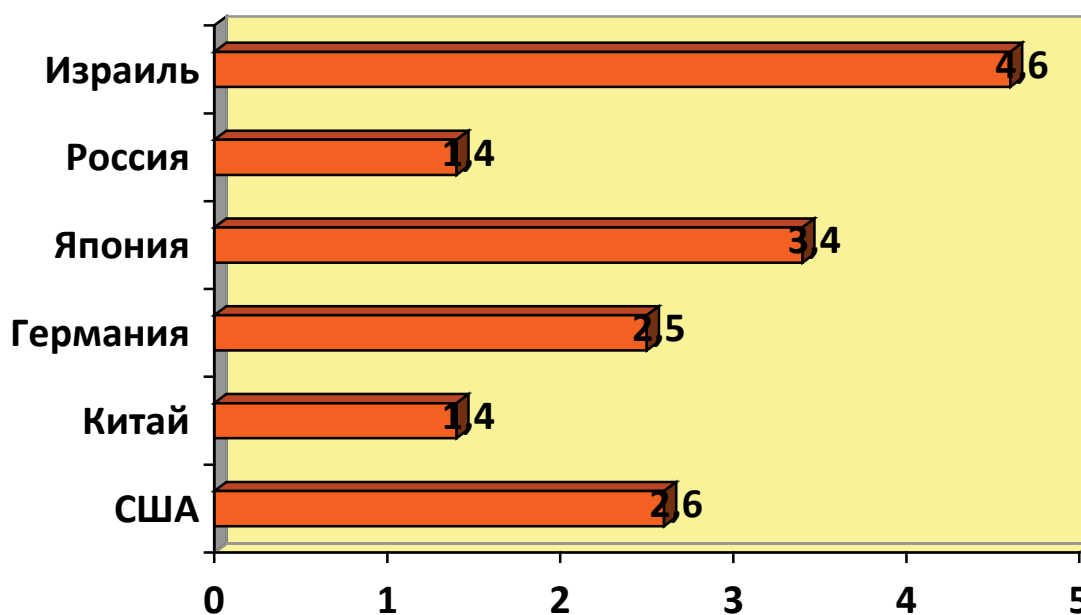


Рис.1. Инвестиции в инновации по отношению к ВВП [2]

Уровень инвестиций от 2% характерен для наиболее активных стран в структуре инновационной деятельности и характеризует серьезный подход государств к вопросу инноваций.

По двум этим показателям можно сделать вывод, что России нужно стремиться повысить уровень образования в стране. И так же проявлять повышенный интерес к инновационному сектору страны, ведь инновации – это будущее. И если Россия хочет занимать передовые места в мире, нужно повышать уровень инновационного сектора.

Библиографический список

1. Рейтинг стран мира по индексу инноваций // Экспертно-аналитический портал «Центр гуманитарных технологий» [Электронный ресурс]. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info>(дата обращения 13.02.2017).

2. Российский статистический ежегодник // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_13/Main.htm(дата обращения 13.02.2017).

3. Абрамова М.И. Современные тенденции развития инновационной деятельности в РФ // Современные тенденции в образовании и науке: сб. науч. тр. по мат. Междунар. науч.-практ. конф. (дата обращения 13.02.2017)

Л.В. Воинова

Научный руководитель: С.Н. Марков, канд. экон. наук

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ОРГАНИЗАЦИЯ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В АДМИНИСТРАЦИИ Г. УРАЙ

Стохастичность, сложность и противоречивость происходящих изменений, характерных для процессов, связанных с динамикой общественно-экономических отношений, требуют концептуального изменения форм и методов государственного воздействия на все сферы общества, а также реформирования и повышения эффективности функционирования самой системы государственного и муниципального управления.

Административная реформа, проводимая в Российской Федерации на современном этапе, это, прежде всего, реформа системы публичного управления. Успешное реформирование системы государственного управления в России является одним из важных условий решения проблем

социально-экономического развития страны, повышения уровня и качества жизни ее граждан [3, с. 135].

Инновационные преобразования не только трансформируют производительные силы общества, но и является центральным звеном в процессе внедрения современных инновационных практик в сферу кадрового обеспечения государственного и муниципального управления. Согласно концепциям инновационного развития каждое новое поколение управленческих инноваций расширяет сферу своего влияния на социальную жизнь. Кроме того, самоорганизация человека и повышение качества его жизни в условиях информационного общества прямо связаны с процессами организации кадрового обеспечения в государственном управлении, которые обеспечивают рост его качества.

Государственная и муниципальная служба предполагает работу с людьми, поэтому первое необходимое требование к кандидату на такую должность выступает социально-психологической составляющей. Коммуникабельность, общительность, приветливость дают кредит доверия, позволяют находить общий язык с любым гражданином, который просит, протестует, требует или даже совершает преступление.

Одним из наиболее слабых мест в администрации города Урай является обеспечение эффективности применения технологий организации кадрового обеспечения, связанные с переходом к социально ориентированной, рыночной управленческой практики соответственно как нормативным требованиям, решениям и моделям деятельности власти, так и потребностям населения. Нестабильность современного положения усиливается из-за господства устаревших методов управления среди служащих администрации города Урай, недостаточного уровня исполнительной дисциплины, так и в общественном производстве, чему во многом способствует отсутствие должной политической, правовой и общественной культуры.

В зарубежных странах основанием для продвижения по службе или увольнения должностного лица является оценка его профессиональной деятельности. По закону в каждом ведомстве действует собственная система оценки, разработанная на основе рекомендаций. Так, для систематического и детального изучения качественного состава чиновников применяют систему оценки "по заслугам". Суть ее заключается в: сравнении сотрудников муниципальной службы с лицами, выбранными в качестве эталонов; попарном сравнении работников с точки зрения их общей относительной ценности для муниципальной службы; ранжировании, то есть оценке управленцев, начиная от лучшего к худшему [4, с. 94].

Однако, этот метод можно использовать в администрации города Урай при условии широкой формализации письменных характеристик. В частности, в них следует показать такие качества кандидата: интеллекту-

альные (ум, эрудицию, разнообразие интересов и т.п.); деловые (умение решать первоочередные вопросы, организаторские способности, оперативность и т.д.); импульсивно-волевые (самообладание, требовательность, самостоятельность, настойчивость); морально-этические (целеустремленность, чувство ответственности, оптимизм). Полученные результаты являются основанием для принятия решений относительно занятия более высокой должности, награждения, обучения или увольнения сотрудников администрации города Урай. В современных условиях можно полный учет результатов оценки деятельности работников администрации помогает выявить их возможности быстро реагировать и адаптироваться к новым изменениям и мгновенно находить пути решения существующих проблем, что является основой для оптимизации системы кадрового обеспечения администрации города Урай.

Передовой опыт организации кадрового обеспечения работников муниципальной службы содержит обучающие результаты, позволяющие правильно использовать кадровый потенциал. Вместе с тем обеспечивается профессионализм управления муниципальной службы и повышается эффективность деятельности муниципальной службы.

Одно из важнейших направлений в развитии кадровой политики администрации города Урай - формирование резерва кадров и проведение планомерной работы по подготовке резервистов к выдвижению на руководящие должности. Основной задачей при этом является обеспечение организации персоналом необходимого качества и количества [1, 2].

Мотивация труда является мощным инструментом влияния на эффективность деятельности персонала муниципальной службы. С ее помощью можно стимулировать отдельного работника к более качественной работе, а коллектив администрации - к более сплоченным действиям. В этой связи оценка персонала администрации города Урай должна быть направлена на определение степени подготовленности сотрудника администрации к выполнению именно того вида деятельности, которым он занимается, а также выявления уровня его потенциальных возможностей для определения перспектив роста (ротации). Особенно желательно использование одновременно двух видов оценки деятельности сотрудников администрации города Урай, что влияют на достижение результатов, а именно - по результатом труда и оценивая его качество. В администрации города Урай используют, как правило, всего только шесть показателей для оценки персонала: образование, квалификация, личные качества, профессиональные навыки, опыт деятельности и совместимость с окружающими. А усовершенствованная форма оценочного листа должна быть более расширенной и полной, на основе которой оценка работника будет более объективной, а значит, справедливой. Аттестацию целесообразно проводить не реже одного раза в год. В администрации города Урай она и проводится ежегод-

но. При этом для мониторинга эффективности деятельности персонала администрации, особенно если применяются упрощенные процедуры оценки, - то каждые полгода.

Применение методики ежегодных исследований, как внутреннего мониторинга изменений в системе управления персоналом, позволяет оценить существующее положение в системе кадрового обеспечения и сформировать мероприятия по ее корректировке и повышению эффективности работы сотрудников администрации города Урай.

Успешное обучение работников зависит от учета ряда организационных факторов, среди которых, прежде всего, такие как:

- качественный уровень работы по профессиональной ориентации потенциальных работников,
- объективная оценка деловых качеств работника администрации,
- престижность и привлекательность профессии работника в администрации,
- благоприятные условия организации труда, дающие возможность реализовать квалификационный потенциал работника администрации,
- совершенная система внедрения инноваций, благоприятный социально-психологический климат в коллективе администрации и в его подразделениях,
- совершенный механизм управления персоналом и гибкая и эффективная система мотивации [3, с. 137].

В целом, можно сделать выводы о том, что современные требования к управлению обуславливают объективную необходимость разработки и внедрения принципиально новых подходов в процессе выполнения сложных и важных задач управленческой деятельности работников администрации города Урай, в т.ч. и формирование эффективной системы кадрового обеспечения.

Библиографический список

1. Вотина Л.В. Проблемы кадрового обеспечения в органах муниципального управления //EUROPEAN RESEARCH: сборник статей VII Международной научно-практической конференции/ Под общ. Ред. Г.Ю. Гуляева – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». 2016. С. 477-481.

2. Вотина Л.В. Теоретические аспекты кадрового обеспечения в органах муниципального управления // Актуальные проблемы экономики и менеджмента: Материалы межвузовской научно-практической конференции магистрантов. Омск: 2016. С. 134-139.

3. Дементов В.А. Особенности развития государственной службы в условиях демократизации государственного управления // Теория и прак-

тика государственного управления: сб. науч. пр. - Вып. 4 (35). - М.: Изд-во Харри НАГУ «Магистр», 2011. С. 135-141.

4. Сорочайкин И.А. Понятие кадрового потенциала муниципальной службы // Сборник: Экономика, управление и право в современных условиях международный сборник статей. под общей редакцией Л.В. Иваненко. Самара, 2014. С. 93-115.

Д.В. Ермолина

Научный руководитель: В.В. Преснякова

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Демографические процессы по своей сущности сложны и многообразны. Они порождают множество проблем, от решения которых зависит благополучие людей. Очевидно, что человеческий капитал выступает основной движущей силой социально-экономического развития общества, его качественные и количественные характеристики напрямую влияют на конкурентоспособность и национальную безопасность государства. В силу своего влияния на все стороны жизни демографические процессы являются одним из объектов государственной политики. Демографическая политика представляет собой систему общепринятых на уровне государства и общества идей и концептуально объединенных средств, с помощью которых предполагается достижение определенных целей в области воспроизводства населения, динамики его численности и структуры.

В ежегодном Послании Президента России Федеральному Собранию, оглашенном 10 мая 2006 года, была отмечена критическая демографическая ситуация государства [2]. Так, в 1992 году население России впервые столкнулось с таким явлением для мирного времени, как смертность, превышающая рождаемость, которое было предопределено самим ходом демографического развития. За период с 1992 по 2005 гг. разница между количеством родившихся и количеством умерших составила 11,2 млн человек. В условиях естественной убыли населения миграция стала единственным источником роста его численности. За счет миграционного прироста потери от высокой смертности и низкой рождаемости были компенсированы более чем на 6 млн человек.

Низкий уровень рождаемости оказывал влияние и на возрастную структуру населения России. Если в 1992 году женщины в возрасте старше

65 лет и мужчины старше 60 лет составляли 19,3 % населения, то в 2005 году – 20,8 % населения. Более того, среди умерших в 2005 году почти треть были гражданами трудоспособного возраста [1]. Несмотря на то, что младенческая смертность по сравнению с 1992 годом значительно снизилась (с 18 случаев на 1000 родившихся живыми до 10,2 случаев), она все равно превышала аналогичный показатель в развитых странах. Так, средний показатель младенческой смертности для 25 стран-членов Европейского союза в 2005 году составил 4,7 случаев на 1000 родившихся детей.

С целью стимулирования рождаемости в стране в своем обращении В. Путин предложил повысить выплаты матерям по уходу за детьми, увеличить льготы для многодетных семей и учредить материнский капитал. Уже в декабре 2006 года Президент подписал закон, согласно которому после рождения второго ребенка и последующих детей семье предоставляются дополнительные меры государственной поддержки в виде материнского капитала размером 250 тыс. рублей. При этом выделенные средства можно будет потратить только по трем направлениям: на покупку жилья, образование ребенка или на накопительную часть трудовой пенсии матери [5].

Указом Президента от 9 октября 2007 года № 1351 была утверждена Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года, основными задачами которой стало сокращение уровня смертности и рост рождаемости, увеличение продолжительности жизни населения, укрепление здоровья граждан, регулирование миграции и улучшение на этой основе демографической ситуации в страну [4]. Данный документ также включает описание демографической ситуации в России на момент его принятия с указанием ряда признаков, которые отрицательно влияют на рождаемость. К примеру, низкие денежные доходы, плохие жилищные условия, структура семьи (малодетность, рост неполных семей), условия труда, не отвечающие санитарно-гигиеническим стандартам, тяжелый физический труд значительной части работающих женщин (порядка 15%), высокое число аборт, низкий уровень репродуктивного здоровья и т.д.

В рамках Концепции были выделены три этапа реализации демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года. На первом этапе (2007 – 2010 гг.) предполагалось создать необходимые условия для уменьшения остроты демографического кризиса за счет осуществления основной части мероприятий, а также сформировать правовую и финансовую базу для дальнейшего увеличения усилий по закреплению позитивных тенденций. Кроме того, к началу 2011 года субъекты Российской Федерации должны были разработать региональные демографические программы, учитывающие специфику конкретного региона, и согласовать их с мероприятиями приоритетных национальных проектов в

таких сферах, как жилищная политика, здравоохранение, образование и сельское хозяйство. Задачей данного этапа стало снижение темпов естественной убыли населения и обеспечение миграционного прироста.

На втором этапе (2011 – 2015 гг.) планировалось продолжить мероприятия по стабилизации демографической ситуации в стране. Основной акцент был сделан на улучшении здоровья населения и создании благоприятных условий для комфортной жизнедеятельности семей, воспитывающих детей. Таблица 1 представляет собой сравнение целевых показателей, заложенных первоначально в Концепции, и фактических результатов реализации ее мероприятий.

Таблица 1

Оценка эффективности Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года по итогам 2015 года

Наименование показателя	Целевой показатель	Фактические данные
Численность населения, чел.	142 -143 млн.	146,3 млн.
Ожидаемая продолжительность жизни.лет	70	71,4
Общий коэффициент рождаемости (на 1000 чел.)	13,4	13,3
Общий коэффициент смертности (на 1000 чел.)	10,1	13,0
Миграционный прирост , чел.	200 тыс.	245,4

Из таблицы следует, что фактически достигнутые значения по показателям численности населения, ожидаемой продолжительности жизни и миграционного прироста превышают плановый уровень. Общий коэффициент рождаемости лишь незначительно ниже целевого. Несмотря на то, что по общему коэффициенту смертности не было достигнуто планового значения, он существенно снизился по сравнению с 2006 годом. Таким образом, можно говорить об эффективности проводимых мероприятий в рамках Концепции. Необходимо также отметить, что в 2013 году наступило важное историческое событие: рождаемость превысила смертность.

Что касается упомянутой выше программы материнского капитала, то сегодня она выступает эффективным методом стимулирования граждан к повышению рождаемости и сокращению количества сирот. Если первоначальная сумма материнского капитала в 2007 году составляла 250 тыс. руб., то за счет ежегодной индексации она выросла до 453026 руб. в 2016 году. Точная сумма выплат по сертификату на материнский капитал, устанавливаемая на каждый год, приводится в Таблице 2 .

Таблица 2

Индексация материнского капитала (2007 – 2016 гг.)

Год	Сумма по сертификату	Примечание
2007	250000	Базовый размер
2008	276250	+10,5% (инфляция за 2007г. 11,9%)
2009	312162	+ 13% (инфляция за 2008г. 13,3%)

2010	343379	+10% (инфляция за 2009г. 8,8%)
2011	365698	+6,5% (инфляция за 2010г. 8,8%)
2012	387640	+6% (инфляция за 2011г. 6,1%)
2013	408961	+5,5% (инфляция за 2012г. 6,6%)
2014	429409	+5% (инфляция за 2013г. 6,5%)
2015	453026	+5,5% (инфляция за 2014г. 11,4)
2016	453026	+0% (инфляция за 2015г. 21,9%)

Однако представленные выше данные свидетельствуют о том, что за последнее десятилетие сумма материнского капитала выросла на 81,2%, а инфляция за тот же период времени относительно уровня потребительских цен 2007 года составила 127,4%.

Третий этап (2016 – 2025 гг.) предусматривает оценку влияния реализуемых программ на демографическую ситуацию и создание условий для быстрого реагирования на возможное ухудшение демографических процессов. Стоит понимать, что совсем скоро Россия столкнется с последствиями серьезного спада рождаемости в 90-х годах: сокращение численности женщин в активном репродуктивном возрасте приведет к снижению количества родившихся. Плановые значения на 2025 год по ключевым показателям отображены в Таблице 3.

Таблица 3

**Целевые показатели на 2025 года, обозначенные в
Концепции демографической политики Российской Федерации
на период до 2025 года**

Наименование показателя	Целевой показатель
Численность населения, чел.	145 млн.
Ожидаемая продолжительность жизни, лет	75
Общий коэффициент рождаемости (на 1000 чел.)	15,4
Общий коэффициент смертности (на 1000 чел.)	9,4
Миграционный прирост, чел.	300 тыс.

К числу основных путей преодоления демографической проблемы относится решение жилищного вопроса. Так, первостепенной задачей государственной программы на ближайшую перспективу должно стать повышение доступности жилья за счет снижения темпов роста его стоимости и формирования финансовых механизмов поддержки нуждающегося населения, в частности молодых семей. Для формирования платежеспособного спроса на жилье целесообразно развитие институтов ипотечного кредитования, выполняющих функции инвестирования жилищной сферы и улучшения показателей жилищной обеспеченности населения.

Для предотвращения демографического кризиса необходимо изменить систему распределения доходов в обществе, что предполагает разработку новой социальной политики. Размер прожиточного минимума в России за 2 квартал 2016 года в расчете на душу населения составил 9956

рублей в месяц, для трудоспособного населения – 10722 рубля [3], при этом минимальный размер оплаты труда (МРОТ) с 1 июля 2016 года равен 7500 рублей [6]. Таким образом, МРОТ значительно ниже той суммы, которая необходима для осуществления обязательных расходов, направленных на обеспечение нормальной жизнедеятельности. Низкая заработная плата не позволяет родителям обеспечить желаемый уровень жизни себе и своим детям, что напрямую влияет на показатель рождаемости. В связи с этим основной государственной задачей должен стать рост оплаты труда работников [9]. Более того, необходимо оказывать финансовую поддержку многодетным семьям в виде предоставления различных пособий, субсидий и налоговых льгот.

Несмотря на то, что к числу факторов, обуславливающих высокую рождаемость, относятся благоприятные условия жизни, включающие материальное благосостояние и жилищные условия, методы экономического стимулирования оказываются эффективными далеко не во всех случаях. Чаще всего повышение уровня жизни способствуют появлению первого или второго ребенка в молодых семьях, а не возрастанию многодетности. Исходя из этого, наибольшее внимание следует уделять социально-психологическим мерам демографической политики, а именно пропаганда традиционных семейных ценностей и укрепление института семьи.

Список использованных источников

1. Государственный доклад Минздравсоцразвития РФ «О состоянии здоровья населения Российской Федерации в 2005 году» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=399435;dst=100631> / (дата обращения: 05.12.2016)

2. Указ Президента РФ от 09.10.2007 N 1351 «Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=165069> (дата обращения: 05.03.2017)

3. Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» от 29.12.2006 N 256-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64872/ (дата обращения: 05.03.2017)

4. Изменение размера материнского капитала [Электронный ресурс] // Материнский капитал.ру. – 2016. URL: <http://materinskij-kapital.ru/razmer-materinskogo-kapitala/> (дата обращения: 05.03.2017)

5. Распределение населения по возрастным группам [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#

6. Рождаемость, смертность и естественный прирост [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (дата обращения: 05.03.2017)

С.О. Иманбаева

Научный руководитель: С.Н. Марков

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ КИТАЯ

Переговоры — главная составляющая любого бизнеса. Китайское население выработало в себе ряд отличительных особенностей национального характера: научившиеся обходить несовершенство бизнес-среды, китайцы отличаются высокой предприимчивостью и конкурентоспособностью, высоким трудолюбием и дисциплинированностью.

Китайцы четко разграничивают фазы переговоров, переходя от первоначального уточнения позиций к обсуждению разногласий и заключительной их фазе. При этом на начальном этапе они уделяют внимание внешнему виду партнеров, манере поведения, эмоциональному фону, взаимоотношениям внутри иностранной делегации, тем самым представители Китая будут пытаться определить статус каждого члена партнерской делегации. В дальнейшем они будут в большей степени ориентироваться на тех членов делегации, которые обладают более высоким статусом.

При общении с японскими коллегами можно отметить особенности их национального характера: гостеприимство, трудолюбие, стремление склонить партнера к принципам, благоприятным для китайской стороны, терпение, сильно развитое эстетическое чувство, приверженность традициям, дисциплинированность, преданность авторитету, вежливость, аккуратность, самообладание, стремление к согласованным действиям в группе. Важнейшим элементом правил хорошего тона являются поклоны, следует избегать физического контакта (рукопожатие). При ведении переговоров представители Китая разграничивают отдельные этапы: первоначальное уточнение позиций, их обсуждение и заключительный этап переговоров.

Разделение на «своих» и «чужих», служит одной из отличительных черт китайских переговоров. Сущность этой классификации заключается в том, что «свой» человек должен обладать спокойным темпераментом, уметь преподносить подарки и способный приносить им определенную пользу. «Своим» становятся вследствие долгих и правильных отношений. Такие отношения основываются на трех факторах: 1) вежливость; 2) подарки; 3) полезность.

В Китае принято дарить небольшие подарки, подарки всем участникам переговоров. Китайской делегации важен сам факт взаимности. Будьте разумны и щедры, одарите их какими-либо презентами. Не важно что вы преподнесли, пусть даже это будет символическим презентом, главное — каждому разное. Подарки для всех участников переговоров должны различаться в зависимости от важности одаряемой персоны. Если китайцы делают подарок, они ждут искренней благодарности за это.

Вы должны быть им полезны. Дружба среди китайцев чаще всего напоминает вежливый обмен услугами. Если вы можете быть полезными в чем-то, то можно надеяться на хорошее отношение. Любые отношения людей, в их понимании, держаться на обмене услугами. Постарайтесь зацепить партнеров приятным предложением, проявите участие.

Чужих они воспринимают "никак", зачастую не принимая всерьез или пытаясь всячески обыграть, поэтому важно позаботиться о некоторых моментах до встречи с ними. В выборе такого посредника нужно проявить большую осторожность, необходимо изучить все рекомендации. Представители Китая всегда предпочитают себе в партнеры человека, умело сдерживающего эмоции, для них это показатель ума и надежности. Для определения эмоциональной стабильности и сдержанности представители китайской стороны зачастую стараются вывести из себя собеседника, в таких случаях поддаваться на провокации нельзя ни в коем случае. В конечном итоге они будут договариваться не с вами, а с человеком из вашей делегации более низкого ранга, но более стрессоустойчивым.

Учитесь наблюдать за ходом переговоров. Многих российских бизнесменов порой смущают толпы китайских делегаций, но каждый человек приехал не зря и имеет свою определенную роль. Один факт того, что не редко с их стороны присутствует человек, который следит за переменами вашего настроения и эмоциональным фоном говорит о серьезной настроенности и готовности влиять на собеседника. Не допускайте эмоциональных промахов, они обязательно ими воспользуются. Ваша задача — найти центр принятия решений. Этот человек может молчать на протяжении всей дискуссии, но когда он заговорит — никто не посмеет его перебить.

Умейте торговаться. Китайцы часто заранее подготовлены на уступки вплоть до уровня запрашиваемых вами с самого начала цен, но сначала они занижат или завысят цены до абсурдно неприемлемого уровня. Тор-

гуйтесь, вы доставите партнерам удовольствие от сделки и останетесь в плюсе. Они очень настойчивы в вопросах цены, но однажды все же "сдаются". Они всячески будут повышать стоимость своих услуг и расходов и отчаянно понижать ваши, даже когда цифры говорят о противоположном.

Особые правила подготовки и предостережения:

1) Исполнительность, точность - китайские партнеры не любят задержек;

2) Не предоставляйте им никаких технических данных и важной коммерческой информации до подписания контракта;

3) Китайцы затягивают процесс принятия решения, они повторно обсуждают вопросы, которые давно решены, для выявления своей выгоды, но вам необходимо намерено отстаивать свои позиции, определитесь изначально, где вы можете уступить;

4) Они должны видеть, что вы не слишком заинтересованы в сделке, решение с вашей стороны всё еще не принято;

5) Если же они увидят вашу уверенность в том, что сделка свершится, делегация может устроить демарш для вашей дезориентации с целью вынудить вас идти уступки;

6) Ни в коем случае не компрометируйте представителей Китая, сохранить лицо для них важнее любой сделки, к тому же они способны на месть.

Китайская нация во многом сложна и непонятна, юмор и анекдоты с вашей стороны неприемлемы. Если вы хотите вызвать благосклонность — выучите пару китайских пословиц, похвастайтесь отточенным умением принятия чайной церемонии.

Вы должны прибыть на переговоры вовремя, или же немного раньше. Для китайцев пунктуальность — это символ добродетели. Опоздав, вы можете оскорбить деловых партнеров, и тогда исход переговоров будет не в Вашу пользу. Садясь за стол переговоров, вы должны знать все аспекты ведения бизнеса, включая технические детали сделки. Будьте готовы к тому, что вам придется давать длинные и подробные разъяснения по поводу механизма работы с вашей стороны. В ходе переговоров представители Китая не упустят возможности, чтобы поймать вас на противоречии или уличить во лжи, они конспектируют каждую деталь. Старайтесь быть осторожными, называя конкретные цифры даже в беседах со своими товарищами. Большое внимание они уделяют манере поведения участника переговоров, взаимоотношениям внутри делегации, эмоциональной стабильности. Долгосрочные обязательства в сотрудничестве преимущественно увеличат ваши шансы на успех в принятии решений и дальнейшей деятельности. Китайская сторона быстро идет на уступки по определенным вопросам, взамен за это она ожидает получить от вас широкие

перспективы в дальнейшей деятельности. Переговоры считаются успешными, если обе стороны высоко оценивают их результаты.

Таким образом, узнав о национальных особенностях ведения переговоров с представителями Китайской делегации, можно избежать ошибок и провести переговоры на достойном уровне.

Библиографический список

1. Мосеев Р.Н. Международные этические нормы и психология делового общения. М., 2014. С.78

2. Емышева Е. Некоторые особенности ведения переговоров с представителями разных стран. М.: Правовая культура, 2014. С. 176

3. Холопова Т.И. Прием зарубежных делегаций. М.: Амалфея, 2014. С. 384

К.С. Софиенко, Д.А. Шпакова

*Научный руководитель: Преснякова В. В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал)
(г. Омск, РФ)*

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РОССИИ

Государственно-частное партнерство (ГЧП) в условиях современной экономики становится все более актуальным, так как государству становится сложнее выполнять социально-общественные функции в связи с усложнением экономической жизни. К тому же, это возможность для частного бизнеса инвестировать в новые объекты. Так, например, для развития инфраструктуры регионов и городов необходимы огромные ресурсы, которые государство не в силах предоставить само, поэтому оно ищет альтернативные пути финансирования дорогостоящих проектов. И одним из таких путей является государственно-частное партнерство.

Для того чтобы отличать государственно-частное партнерство от других форм взаимоотношений бизнеса и государства (такие, как государственное субсидирование, госзаказ и т.п.), следует знать его основные признаки [1]: ориентируется на социальное и производственное развитие инфраструктуры; объединяет государственные и частные инвестиции; дает больше возможностей частному бизнесу оказывать влияние на управление проектами по сравнению с госзаказами; ответственность и риски распределяются специфически - каждая из сторон отвечает за наиболее характерную для этой стороны часть проекта и берёт на себя риски, кото-

рыми она может наиболее эффективно управлять; осуществляется на долгосрочной основе.

Существуют следующие основные формы государственно-частного партнерства [1]:

1) Контракты между государством и бизнесом – на выполнение работ, управление, оказание услуг, поставку продукции и оказание технической помощи. При этом принадлежащая государству собственность переходит в управление частному предпринимателю на определенный период, а государство осуществляет инвестиции. Данные контракты применяются для повышения эффективности государственных компаний, способствует развитию местного частного сектора.

2) Концессии – комплексные многофункциональные договоры, в рамках которых устанавливаются правила взаимодействия частного и государственного партнеров. Представляют собой передачу управления коммерческой компанией государству для модернизации, строительства, эксплуатации, реконструкции и т.п. Данная форма обеспечивает повышение коммерческой эффективности, мобилизует финансирование инвестиций, способствует развитию местного персонала.

3) Лизинг - сделки по передаче имущества (зданий, сооружений, земельных участков и т.п.), находящегося в муниципальной или государственной собственности, в пользование коммерческой организации за определенную плату. Лизинг имеет те же преимущества, что и концессии.

Для более широкого и полного понимания эффективности использования данного партнерства рассмотрим примеры применения ГЧП в России и Омской области.

В качестве первого примера государственно-частного партнерства можно привести аэропорт Пулково в Санкт-Петербурге [2]. Это соглашение о создании, реконструкции и эксплуатации на основе государственно-частного партнерства объектов, входящих в состав имущества аэропорта Пулково между правительством Санкт-Петербурга, ОАО «Аэропорт Пулково» и ООО «Воздушные Ворота Северной Столицы» (ВВСС), вступившее в силу с 2010 года. В условиях соглашения имущественный комплекс аэропорта передается в аренду на 30 лет частной компании для реконструкции и строительства новых объектов инфраструктуры аэропорта. «ВВСС» управляет аэропортом Пулково, оказывает услуги и инвестирует в развитие аэропорта в соответствии с Соглашением о ГЧП. Эффективность деятельности компании контролирует ОАО «Аэропорт Пулково»

В Омской области также реализуются проекты, основанные на государственно-частном партнерстве, но их количество не столь велико, особенно в самом городе. Согласно инвестиционному интернет-порталу Омской области, в Омске на данный момент три таких проекта, 2 проекта насчитывается в Кормиловском районе, 13 – в Любинском районе, 11 – в

Муромцевском районе, 19 – в Омском районе, 19 – в Русско-полянском районе, 1 – в Тарском районе и 2 – в Черлакском районе [3].

Рассмотрим более подробно проекты ГЧП в Омске. Это реконструкция кинотеатра «Первомайский», реконструкция нежилого строения «Обозный сарай» (услуги общественного питания) и реконструкция нежилого строения, расположенного по адресу ул. Учебная, 197а (детский сад). Они реализуются по концессиональному. Публичным партнером выступает Администрация города Омск, частным – ООО «Кинопрокат Омск Плюс» в первых двух и ООО «Макавини» в последнем. В качестве инвестиций используют частные вложения

Рассмотренные проекты реализуются в рамках конкурсных процедур, причем государство не вкладывает в них денежных средств. Таким образом, Омской области необходимы новые проекты на основе государственно-частного партнерства, которые в полной мере раскроют возможности как частных компаний, так и государства. Например, в Омске можно реализовать проект, который уже много лет пытаются закончить, но из-за недостаточного количества ресурсов, он до сих пор не завершен. Это международный аэропорт «Омск – Федоровка».

Омск — ключевой город Западной Сибири, важнейший узел глобальных транспортных коридоров, связывающих Европу, Дальний Восток, Центральную Азию и Арктику. Развитие транспортного потенциала города невозможно без современного аэропорта. Его создание – задача государственного значения. Поэтому это лучше осуществить с помощью государственно-частного партнерства.

Причинами создания аэропорта «Омск – Федоровка» являются [4]:

1. В Омске важным транспортным узлом, помимо Транссибирской железнодорожной магистрали, речного порта, сети автомагистралей национального значения, мог бы стать и международный аэропорт, что может способствовать повышению благосостояния города Омска и близлежащих районов, а также повысить инвестиционную привлекательность города в целом.

2. Омск имеет выгодное географическое соседство, благодаря которому он может взять ведущую роль в открытии доступа к хорошо развитым странам Центральной Азии.

3. Аэропорт «Омск – Центральный» в настоящее время не отвечает международным стандартам в области безопасности, инженерно-технического оборудования и качества обслуживания пассажиров.

Таким образом, реализация проекта нового аэропорта в Омске может стать важным примером того, как государственно-частное партнерство помогает добиваться эффективных решений с совместным использованием денег частных инвесторов и бюджетных средств.

Библиографический список

1. Гурова И.П. Формы государственно-частного партнерства в Российской Федерации / И.П. Гурова, Ф.И. Козлов // Современные исследования социальных проблем. – 2012. - №6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/formy-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-rossiyskoj-ekonomike>
2. Соглашение о ГЧП аэропорта «Пулково» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pulkovoairport.ru/about/agreement/>
3. Перечень проектов ГЧП в Омской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investomsk.ru/ru/article/gchp>
4. Цикунов А.А. Оценка перспектив развития проектов частно-государственного партнерства / А.А. Цикунов // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. – 2012. - №5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-perspektiv-razvitiya-proektov-chastno-gosudarstvennogo-partnerstva>

Секция 4
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
И МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

А.Ю. Бережинский

Научный руководитель: Е.В. Куликова

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

**CALL-ЦЕНТР – ПЕРВАЯ ЛИНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
С ПРОВАЙДЕРОМ**

Цель исследования: изучение организации техподдержки провайдера и выявление типичных проблем обращений клиентов в Call-центр.

АО «ЭР-Телеком Холдинг» входит в 3-ку лидирующих телеком-операторов страны. Более чем 15-ти летний опыт работы на рынке телекоммуникационных услуг говорит о том, что компания надежная и стабильная [1].

Рассмотрим общие принципы построения передачи данных по сети телекоммуникаций.

Все услуги компании предоставляются через городскую универсальную телекоммуникационную сеть (ГУТС). ГУТС состоит из сети кабельного телевидения и сети передачи данных. ГУТС построена по современной технологии «Оптика до дома», которая позволяет предоставлять сразу несколько услуг по одному кабелю. Именно поэтому на сегодняшний день самая передовая и удобная технология предоставления телекоммуникационных услуг – это «Оптика до дома» (FTTB – Fiber-to-the-Building), при которой оптический кабель прокладывается до оптического узла, а далее идет медный кабель. «Оптика до дома» обеспечивает стабильное соединение, высокие скорости Интернет, четкое изображение и чистый звук, качественную телефонную связь [3].

Главным элементом сети является – Центральная головная станция (ЦГС). Головной сервер ЦГС получает доступ в Интернет и за счет преобразования и усиления сигнала передается на местную головную станцию (МГС). От МГС сигнал через пункт перекоммутации разветвляется на распределительные сети, к которым подключены оптические узлы. Весь путь от ЦГС до дома сигнал проходит по оптоволоконному кабелю. Для отслеживания всей сети предусмотрена карта мониторинга, поэтому если оборудование выйдет из строя, произойдет отключение электричества или разрыв оптоволоконного кабеля, информация сразу отобразится на карте мониторинга, и устранение неполадки будет происходить в кратчайшие сроки. Оборудование установленное на ЦГС и МГС может работать автономно (без

электропитания) до 12 часов. Таким образом, клиент всегда остается на связи.

Постоянное предоставление услуг обеспечивается резервированием электропитания, оптического волокна и магистральных провайдеров Интернет. Если из строя выходит какая-либо система, его функцию берет на себя другая. Поэтому резервирование по оптике обеспечивается топологией «Кольцо». Для обеспечения бесперебойной работы Интернет также используется двойное резервирование магистрального канала. Но, не смотря на преимущества построения сети, кратковременно возникают сбои в работе, так как услуги предоставляются по разным городам. Были созданы филиалы компании, специалисты первой линии которых взаимодействуют с клиентами по возникновению технических сбоев.

На практике был проведен анализ звонков клиентов (статистика обращений, причин обращений и др.) в компанию «ЭР-Телеком Холдинг». Так, например, было выявлено, что за февраль 2017 года на одного технического специалиста в среднем приходилось 678 обращений клиентов. Из них, как представлено на диаграмме (рис. 1):

- 247 обращений по поводу отсутствия, настройки и подключения услуги Интернет;
- 214 звонков по причине отсутствия вещания на ТВ;
- 60 звонков по причине недоступности входящей/исходящей связи;
- 43 обращения, связанные с тем, что на адресе произошла авария;
- 96 зафиксированных обращений по поводу начисления абонентской платы за услуги;
- 18 обратившихся клиентов, которые заинтересовались услугами компании.

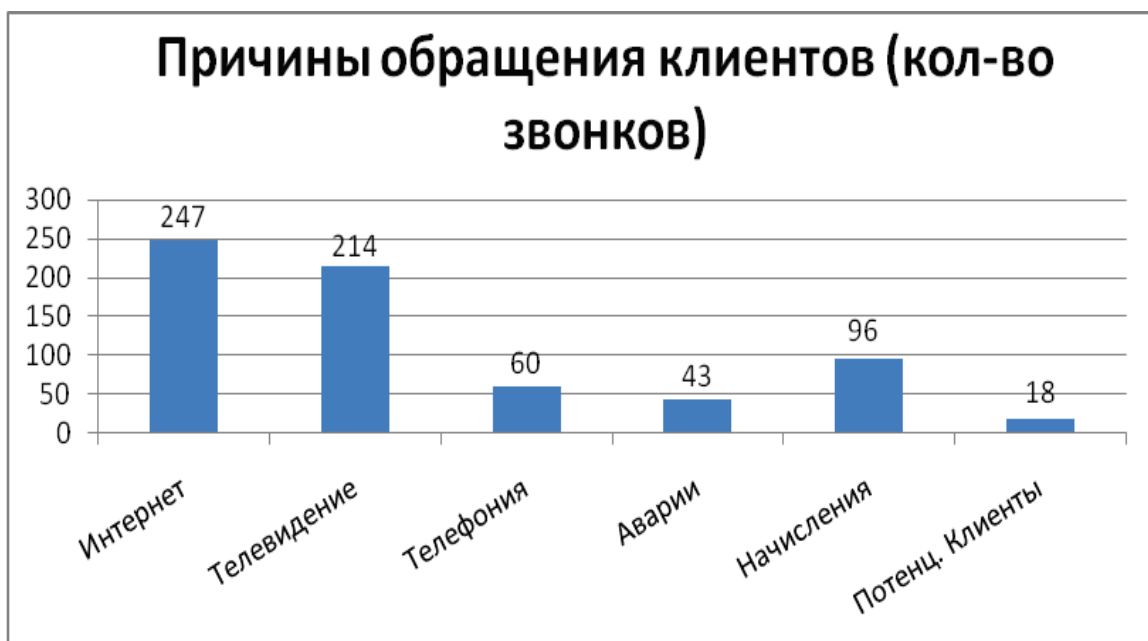


Рис. 1. Причины обращения клиентов (кол-во звонков)

Так как клиент не обладает профессиональными навыками и из-за большого количества клиентов (около 6 миллионов по данным февраля 2017 г), специалист технической поддержки помогает разобраться с ситуацией удаленно, но при необходимости специалист может создать сервисную заявку на вызов мастера, если в ходе проведения диагностики выяснилась проблема за пределами квартиры клиента.

Для эффективного взаимодействия с клиентом и выявления проблем, связанных с предоставлением услуг, используется структура диалога с клиентом (рис. 2).

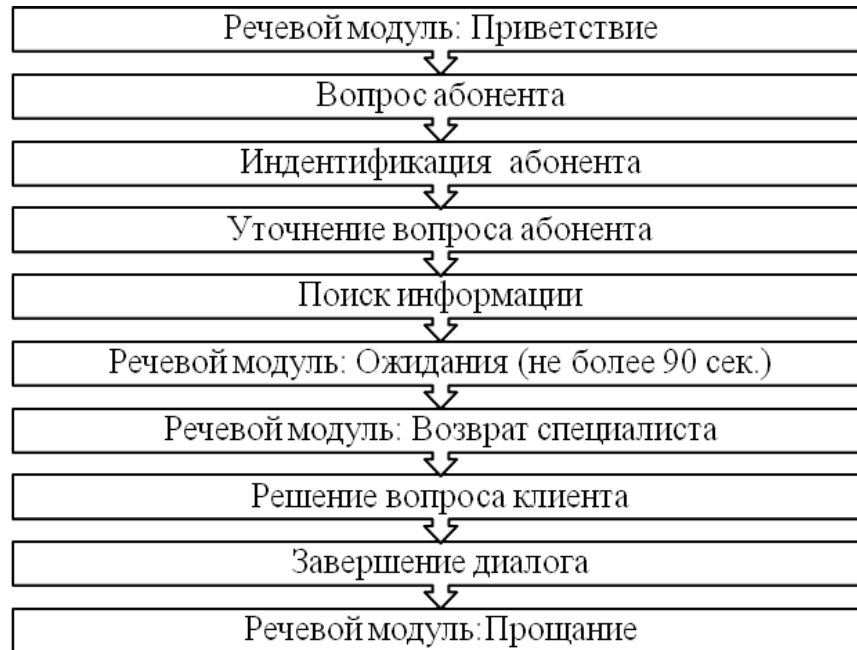


Рис. 2. Структура диалога с клиентом

Структура диалога с клиентом позволяет провести диагностику удаленно. Переход с одного шага на другой этой структуры реализуется с помощью скриптинга (сценарный язык). Сценарный язык (scripting language) – высокоуровневый язык сценариев – кратких описаний действий, выполняемых системой [2].

Благодаря скриптингу специалист может на максимально быстром уровне провести диалог с клиентом и разобраться в возникшей проблеме.

Call-центр позволяет обеспечивать бесперебойную работу по оказанию услуг и круглосуточным мониторингом сети. Специалист при обращении клиента всегда может отследить, где именно и на каком метре в работе произошел сбой. Также продиагностировать оборудование клиента удаленно и если оборудование требует замены, специалист формирует заявку на вызов техников. Это позволяет затрачивать меньше средств и времени на пустые разезды, а самое главное, – это экономит бюджет компании.

Библиографический список

1. Официальный сайт компании «ЭР-Телеком Холдинг». URL: <http://domru.ru> (дата обращения 20.03.2017).
2. Сценарный язык. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Сценарный_язык (дата обращения 20.03.2017).
3. ЭР Телеком – российский коммуникационный холдинг. URL: <http://er-telecom-dom.livejournal.com/11723.html> (дата обращения 20.03.2017).

А.С. Михайлов

Научный руководитель: Е.Г. Сорока

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

КОМПЬЮТЕРНОЕ ПИРАТСТВО И РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

Информационные технологии активно вошли практически во все сферы жизни человека, что способствует социально-экономическому прогрессу, созданию и распространению научно-технической информации, развитию инфраструктуры. Однако интенсивное развитие информационного общества сопровождается таким опасным и неординарным явлением как компьютерное пиратство, которое стало серьезной проблемой для всей IT-отрасли, тормозящей ее развитие.

Под компьютерным пиратством обычно подразумевается нарушение авторских прав на программное обеспечение. Компьютерное пиратство, по сути, является воровством программного продукта путем незаконного копирования подлинных программ, распространения неавторизованных версий программного обеспечения либо подделки программного обеспечения и распространения программ-имитаций. Масштабы распространения пиратских копий программного обеспечения таковы, что многие компании-разработчики терпят огромные убытки. Более того, тормозится развитие IT-индустрии, не реализуется ее интеллектуальный потенциал, т.к. нарушители авторских прав на программное обеспечение лишают разработчиков той прибыли, которую они должны были бы получить [4].

Компьютерный пиратов часто называют «хакерами» (от англ. hack – рубить, разрубать, кромсать, разбивать). Сами хакеры предпочитают переводить его как «успешно, профессионально управлять». Действительно, в изначальном понимании хакер – высокопрофессиональный и очень любопытный программист, способный к нетривиальным решениям. Именно так его определяют в одном из проектов известного поискового сервера

www.yandex.ru – «Интернетско-русском разговорнике» [3]. Здесь говорится о том, что в настоящее время слово «хакер» используется почти исключительно для называния человека злонамеренного, асоциального и, безусловно, опасного, т.е. является синонимом слова «взломщик» в применении к компьютерам и сетям. В другом словаре - "Глоссарий.ру", размещенном на том же сайте, хакер определяется только как лицо, совершающее различные незаконные действия, как-то: несанкционированное проникновение в чужие компьютерные сети и получение там информации; незаконное снятие защиты с программных продуктов и их копирование; создание и распространение компьютерных вирусов и т.п. [3].

По мнению ряда ученых, профессиональные компьютерные преступники относятся к крайне уравновешенному психотипу, стойкому к внешним воздействиям, с устоявшимися взглядами и системой ценностей. Это крайне амбициозные личности, знающие себе цену, творческие, способные идти на технический вызов. В.А. Голубев считает, что круг компьютерных преступников широк, «это могут быть как высококвалифицированные специалисты, так и дилетанты, имеющие разный социальный статус и уровень образования» [1].

На начальных этапах развития сети Интернет (1960-е гг.) хакерское движение не имело целью причинение ущерба. Хакеры того времени считали себя элитой киберпространства, создающей новое общество, при этом "кодекс чести" хакеров не позволял им использовать свои знания и умения во вред другим. К концу 1970-х гг. в связи с ростом числа пользователей Глобальной сети и усилением конкуренции между компьютерными компаниями в хакерском движении стали проявляться агрессивные черты: распространение компьютерных вирусов, взлом чужих компьютерных систем с удалением данных и т.п. [2]

Вызывают интерес наблюдения специалистов компании BusinessSoftwareAlliance (BSA), которая специализируется на защите интеллектуальной собственности своих клиентов. BSA предоставляет большое количество отчетов об экономических последствиях цифрового пиратства. Один из ее годовых отчетов посвящен потере доходов и, соответственно, сокращению рабочих мест в IT-индустрии. Так, BSA утверждает, что пираты ежегодно «крадут» игры и программное обеспечение на сумму 51,4 млрд долларов, становясь причиной потери тысяч рабочих мест. При этом оценить реальный ущерб практически невозможно, поскольку программное обеспечение — это нематериальная продукция. Сегодня все компьютерные пираты и противники интеллектуальной собственности с раздражением относятся к интеллектуальной собственности. По мнению многих, корпоративное авторское право (копирайт) защищает корпорации и бизнес лучше, чем интересы частных лиц, пользователей, т.к. именно корпорации располагают деньгами, влиянием и ресурсами для создания,

продвижения на рынок и распространения медиаматериалов, которые оказываются недоступны отдельным частным лицам [5].

Однако в настоящее время ситуация складывается таким, казалось бы, парадоксальным образом, что многие компании используют компьютерное пиратство для развития бизнеса. Так, Даррен Годд отмечает, что нарушение авторского права — это нарушение закона, но бизнесу оно вредит лишь в тех случаях, когда потребление значит больше, чем известность. Например, так происходит, если правообладатели настолько активно вкладываются в рекламу, что валовая прибыль отстает от чистой. Медиумагнаты по-прежнему полагаются на традиционные методы рекламы, поэтому при первом появлении «на публике» их контенту приходится восполнять существенный дефицит. Мелкие авторы контента теряют гораздо меньше, поскольку не тратят на рекламу ничего — или почти ничего. И чем незаметнее контент, тем ценнее известность, даже если ее обеспечивает незаконный файлообмен. Малоизвестный контент обладает такой же потенциальной ценностью, как основные мультимедиа, но с гораздо меньшими рекламными затратами, текущими расходами и затратами на зарплату разработчикам и исполнителям [5].

В сфере разработки программного обеспечения программы или услуги, предлагаемые рынку в виде бесплатных версий пакетов класса премиум, называются freemium (от слов «премиум» и «бесплатный»). Компаниям, которые их производят, проще и дешевле распространять свои бесплатные версии с помощью файлообмена, чем предусматривать другие процедуры загрузки. Когда пользователи файлообменных сетей загружают такие программы и продолжают обмениваться ими, численность потенциальных потребителей премиум-версий растет. Во многом файлообмен и нарушение авторских прав представляют собой стремление опробовать, а не простое нежелание платить. В каком-то смысле создатели «фримиумов» только выигрывают благодаря распространению их продуктов в сетях. Другие мелкие компании зарабатывают на пиратстве, решая проблемы, неразрывно связанные с пиратскими приложениями и файлообменом в интернете. Одна такая программа, LittleSnitch, мешает пиратским версиям программ устанавливать обратную связь с сайтом разработчиков и отключаться. Еще одна программа, cFosSpeed, располагает пакеты данных таким образом, чтобы пакеты программ, рассчитанных на чрезмерные нагрузки, например, торрентов, оказывались в очереди позади пакетов IP-телефонии или электронной почты. Благодаря этому пользователи могут запускать торренты, не опасаясь снизить скорость соединения других сетевых приложений [5].

Хотя популярность той или иной разработки, приобретенная путем обслуживания пиратов, означает, что эта программа также копируется нелегально, зачастую такие удачные «помощники» имеют успех. Пользова-

тели, раздающие файлы, а также сами релиз-группы размещают такие файлы на бит-торрент-трекерах. Нередко пираты даже предлагают купить программу, чтобы поддержать разработчиков, отношения с которыми напоминают скорее союзнические — в отличие от компаний, разрабатывающих программное обеспечение и предусматривающих громоздкие аутентификации [5].

Таким образом, такое явление как компьютерное пиратство имеет четко выраженный экономический характер и его оценка представляет собой достаточно сложный и противоречивый процесс.

Библиографический список

1. Голубев В.А. Криминалистическая характеристика субъектов преступной деятельности в сфере использования компьютерных технологий [Электронный ресурс] / В.А. Голубев. URL: <http://www.crime-research.org/library/Golubev0104.html> (дата обращения: 19.03.2017).

2. Голубев В.А., Головин А.Ю. Проблемы расследования преступлений в сфере использования компьютерных технологий [Электронный ресурс] / В.А. Голубев, А.Ю. Головин. URL: <http://www.охрана.ru> (дата обращения: 15.03.2017).

3. Медведовский И. Д. Хакеры и кракеры. Что такое хорошо и что такое плохо? [Электронный ресурс] / И.Д. Медведовский. URL: <http://www.zhurnal.ru/hack-zone/ilya.htm> (дата обращения: 17.03.2017).

4. Степанов-Егиянц В.Г. Ответственность за преступления против компьютерной информации по уголовному законодательству Российской Федерации / В.Г.Степанов-Егиянц. М.: Статут, 2016. 190 с.

5. Тодд Д. Цифровое пиратство. Как пиратство меняет бизнес, общество и культуру / Д. Тодд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2013. 320 с.

А.В. Корнеев

Научный руководитель: О.В. Романова

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

АНАЛИЗ РЫНКА УСЛУГ СТУДИЙ ЗВУКОЗАПИСИ Г.ОМСКА

Студия звукозаписи — специальное помещение, созданное для записи и обработки звука, также известное под названием звукозаписывающая студия, или аудиостудия. Она должна быть оборудована средствами звукозаписи, оснащена устройствами редактирования и обработки аудиоматериала, должна обслуживаться профессиональным персоналом и предназначена для изготовле-

ния оригинальной матрицы записанной и отредактированной фонограммы на любых видах носителей. [1]

В последнее время, как показывает анализ статистической информации, все чаще наблюдается значительное сокращение рынка услуг звукозаписи в РФ. Это происходит из-за того, что физические носители потеряли свою актуальность и большая часть аудиозаписей хранится в цифровом виде. Согласно исследованию InterMedia, к 2014 году продажи физических носителей перестали играть хоть какую-либо заметную роль в музыкальной индустрии. С 2004 года продажи сократились в 25 раз (с 487 млрд руб. до 843 млн), прекратили существование большинство специализированных торговых сетей. [5]

В настоящее время очень просто предоставить свою аудиозапись для прослушивания благодаря мобильным устройствам и сети интернет, однако рост объемов выполненных заказов звукозаписи происходит медленно. Если проследить динамику за последние 15 лет, то можно увидеть, что запись на физических носителях для реализации продукта звукозаписи достигла своей кульминации в 2005 г., после чего до сегодняшнего дня продолжается спад объемов записи. Это можно объяснить эффектом экономии на физических носителях в пользу возможностей цифровой передачи аудиозаписей. Во многом, данные события происходят благодаря размещению и распространению аудиозаписей на мобильных средствах связи.

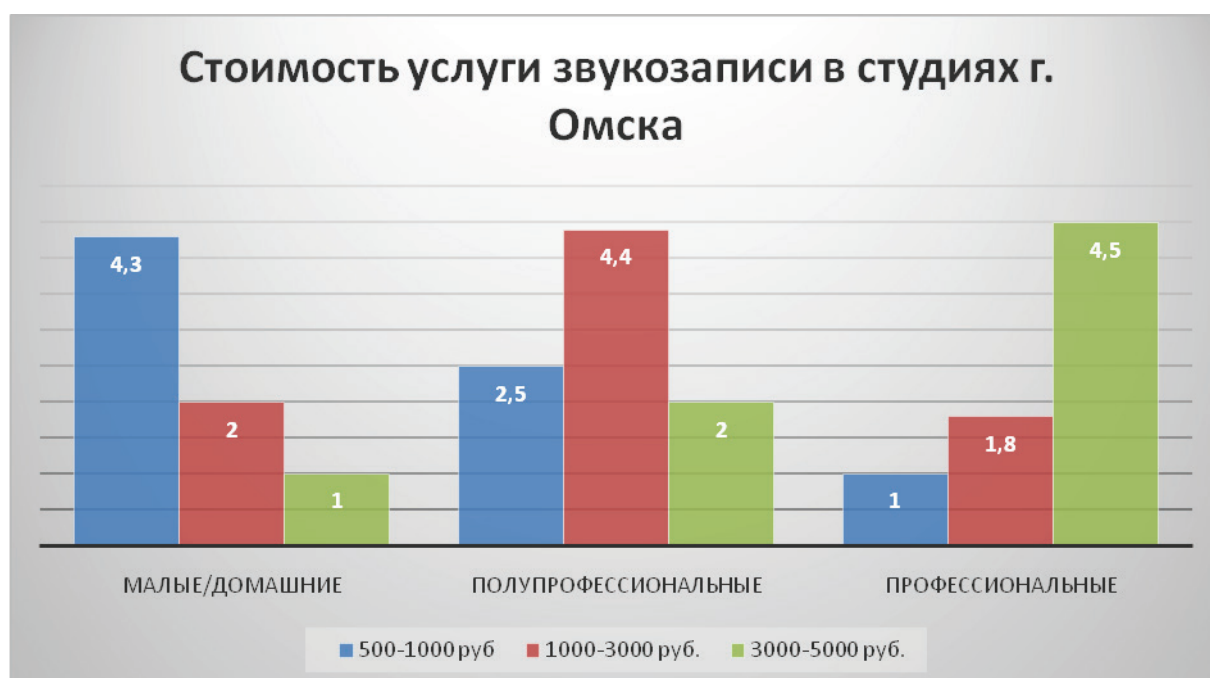
Объем общероссийского рынка звукозаписи оценивается в сумму около 250-300 млн. долл. в год, при этом происходит постоянная смена структур и дальнейшая сегментация как общероссийского, так и региональных рынков. Наблюдается существенная разница между некоторыми российскими мегаполисами – культурными центрами и городами региональной периферией. Это связано с особенностями местной среды звукорежиссёров, с характером спроса, уровнем культурной жизни и требований, предъявляемых к качеству услуг и готового продукта аудиозаписи. Есть и общие черты - в крупных центрах, как и в региональной практике продолжают сохранять свою нишу небольшие студии, составляющие нижний ценовой сегмент. Отличительной особенностью крупных городов является наличие профессионально оборудованных и узкоспециализированных студий. При этом конкуренцию самостоятельным организациям во многих случаях составляют студии, существующие при организациях теле- и радиовещания, носящих официальный характер и получивших статус «эталонных» [2].

В настоящее время на омском рынке услуг звукозаписи работают около 30 студий, из которых можно выделить 4 профессиональные, 9 полупрофессиональные и 15-20 малые, с том числе домашние. Крупные студии ориентированы на более широкий спектр услуг, а небольшие домашние студии, выполняющие коммерческие заказы, как правило, предназначены для какой-либо узконаправленной сферы услуг звукозаписи.



При рассмотрении рынка звукозаписи г. Омска видно, что за последние годы сам спектр предоставляемых услуг, в основном, остаётся стабильным. В большинстве своём студии предлагают следующий перечень услуг в сфере звукозаписи и аудиорекламы:

- запись вокала/речи/инструментов/звукового материала;
- аранжировки, минусовки, сведение, мастеринг, тьюнинг;
- джинглы, рекламные аудиоролики;
- озвучивание видео;
- IVR-меню;
- сочинение музыки на стихи клиента;
- музыкальное оформление спектаклей, кинофильмов (подбор аудиоматериала, сочинение оригинальной музыки).



Стоимость услуг в данной сфере может варьироваться исходя из самих видов услуг и типа студии. Для малых или домашних студий основной ценовой диапазон составляет от 500-1000 руб. за услугу, для полупрофессиональных от 1000-3000 руб. и от 3000-5000 руб. в профессиональных студиях.

Среди видов продвижения и маркетинга проекта основными средствами будут выступать средства продвижения с помощью Сети Интернет: социальные сети, контекстная реклама, поисковое продвижение. Основным каналом продвижения большинства студий на сегодняшний день являются блогговые сети, позволяющие создавать сообщества и публичные страницы организаций на бесплатной основе с размещением фото-, аудио- и видеоматериалов. Большинство омских студий имеют собственные интернет-ресурсы.

Территориально большая часть звукозаписывающих компаний г.Омска располагается в центре города. Обосновано это тем, что клиенту проще будет ездить в студию в центр, чем на окраину. Понятно, чем больше проходимость, тем выше прибыль.

Директор и учредитель одной из омских компаний звукозаписи, делаясь опытом создания и развития своей компании, писал: «Студия заняла именно ту "нишу", которую и планировалось занять - запись "живых" музыкантов ... В полуторамиллионном городе "среднегодичная" - загруженность студии при "почасовой оплате" - 120 часов в месяц... P.S. Не помню кто, то ли Андрей Субботин, то ли Ю.И. Богданов говорили что "звукозапись в России - это не бизнес". Подтверждаю. P.P.S. Это не бизнес - это праздник»[4].

Итак, подводя итоги анализа, хочу отметить положительную динамику развития как крупных профессиональных, так и небольших домашних студий звукозаписи, тенденции к дальнейшей профессионализации.

Библиографический список

1. Студия_звукозаписи/ Wikipedia // Электронный ресурс: https://ru.wikipedia.org/wiki/Студия_звукозаписи
 2. Сейронян А.С. АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ ЗВУКОЗАПИСИ ГОРОДА РОСТОВА-НА-ДОНУ // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» Электронный ресурс: <http://www.scienceforum.ru/2015/1203/14607>)
 3. Обрист Х. У. Краткая история новой музыки-М.: Ад Маргинем, 2016 г.
 4. Бизнес-план создания студии звукозаписи Электронный ресурс: <http://forum.rmmedia.ru/threads/64708/#post-1781415>
- Культурно-зрелищная индустрия РФ в 2014г. InterMedia (11 сентября 2015г.) Электронный ресурс: <http://www.intermedia.ru/news/283591>

Н.А. Пешков

Научный руководитель: С.Д. Игнатов, канд. техн. наук

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ОСОБЕННОСТИ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

В последнее время электронные документы получают всё большее распространение. С электронными документами намного проще работать: нет бумажной волокиты, значительно упрощается поиск документов благодаря использованию электронной базы данных. И всё чаще современное общество задумывается о переходе от традиционного бумажного документооборота к электронному.

Электронный документооборот (ЭДО) — единый механизм по работе с документами, представленными в электронном виде, с реализацией концепции «безбумажного делопроизводства» [1].

Если организация может функционировать в условиях неформального управления, то потребность в документообороте отсутствует. С появлением бизнес-процессов возникает потребность в управлении механизмом с помощью упорядоченной документации. Если не заниматься бумагами своевременно, то они начнут накапливаться и теряться [2].

Эффективность работы можно увеличить двумя путями: уменьшить затраты или увеличить результат. Документы ЭДО позволяют добиться сразу двух целей. То есть внедрение системы позволяет организации меньше тратить, но больше зарабатывать. Снижение затрат осуществляется за счет сокращения расходов на бумагу, непроизводительных затрат времени, ускорения процесса обмена информацией, изменения корпоративной культуры. Чтобы оценить эффективность, которую предоставляет программа ЭДО, нужно просчитать затраты рабочего времени на оформление бумажной документации. По оценкам консалтинговых компаний, такие операции занимают 20 % рабочего времени. В системе российской бюрократии на это уходит и того больше - 60 % времени. Внедрение ЭДО позволит снизить эти затраты минимум в 10 раз [2].

Система автоматизации документооборота, система электронного документооборота (СЭДО) — автоматизированная многопользовательская система, сопровождающая процесс управления работой иерархической организации с целью обеспечения выполнения этой организацией своих функций. При этом предполагается, что процесс управления опирается на человеко-читаемые документы, содержащие инструкции для сотрудников организации, необходимые к исполнению.

Переход на ЭДО имеет больше преимуществ, нежели недостатков. Однако некорректно организованный проект может уничтожить все плю-

сы автоматизации. Цели внедрения ЭДО должны быть достижимыми. К преимуществам можно отнести: централизованное структурированное хранение информации; одинаковый подход к формированию и обработке документов; использование шаблонов; поиск; аудит доступа. К недостаткам можно отнести высокие начальные затраты и скрупулезную работу по обучению пользователей.

Особое внимание следует уделить тем процессам, в которых необходимо наличие бумажного документа. Основная ошибка - это дублирование бумажного документа электронным. Это усложняет работу и вызывает негативное отношение к автоматизации. За выполнение двойной работы никто не доплачивает. Нужно выстроить процессы автоматизации без дублирования. Вторая ошибка - неподготовленность кадров. Чаще всего новые процессы воспринимаются в штыки. Поэтому нужно объяснить сотрудникам, зачем вообще внедряется СЭД, чтобы они осознанно подошли к процессу обучения [2].

Недостаточное внимание государства к внедрению ЭДО проявляется в слабом интересе к разработке законодательно-нормативной базы, которая бы позволила гораздо шире использовать электронные документы и современные технологии как в государственном управлении, так и в коммерческой деятельности.

С широким распространением в современном мире электронных документов и средств их обработки особо актуальной стала проблема установления подлинности и авторства таких документов [3].

В отличие от обычной собственноручной подписи, ЭЦП отчуждаема от своего владельца. То есть если подпись под бумажным документом неотделима от человека и практически никто другой не может подделать ее так, чтобы это не было обнаружено криминалистической экспертизой, то любой злоумышленник, завладевший секретным ключом подписи, сможет сделать ЭЦП так же легко и правдоподобно, как и законный владелец этого ключа.

Ещё одной проблемой, требующей внимания, является проблема внедрения электронного документооборота в организацию. Документооборот полноценно не может функционировать без лицензии, серверов, полноценной настройки и обучения всех пользователей. Каждый из этих элементов требует больших денежных затрат. Кроме того, не следует забывать об интеграции ЭДО с другими системами, обновлении баз и ПО, консультациях службы техподдержки и прочих затратах на сопровождение.

Для успешного внедрения ЭДО на предприятии необходимо избегать некоторых типичных ошибок: невнимания к организационным вопросам,

ставки только на собственные силы при разработке системы, экономии на «пилотном» проекте. Недостаточная подготовка регламентов работы с ЭДО и низкий уровень обучения сотрудников также могут помешать эффективному внедрению.

Несмотря на проблемы (законодательного характера, удостоверения, долговременного хранения электронных документов, внедрения), электронный документооборот имеет ряд неоспоримых преимуществ перед традиционным (повышение производительности организации, мгновенный доступ к информации, быстрый поиск документов и др.), что в настоящий момент и вызывает необходимость внедрения СЭД. Ну а главным преимуществом СЭД, благодаря которому организации стремятся к переходу на автоматизированный документооборот, является повышение эффективности работы организации в целом [3].

Библиографический список

1. Бобылева М.П. Управленческий документооборот. От бумажного к электронному: учебник / М.П. Бобылева. Самиздат, 2010. 327 с.
2. Громов Е.С. Компьютерное делопроизводство: учебно-справочное пособие / Е.С. Громов, М.В. Баканов, И.А. Печерских. Кемерово: Издат. отдел Кемеровского ТИПП, 2010. 223 с.
3. Куняев Н.Н. Конфиденциальное делопроизводство и защищенный электронный документооборот: учебник / Н.Н. Куняев, А.С. Дёмушкин, А.Г. Фабричных; под общ. ред. Н.Н. Куняева. М.: Логос, 2011. 452 с.

С.А. Понамарева

Научный руководитель: Н.М. Хаустова

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ГЕОМЕТРИИ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ ОПТИМАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАКАЗА

Предприниматель должен принять решение о приобретении d единиц продукции, которую выпускают две фирмы. Известно, что если он закажет у первой фирмы x изделий, то ему придется заплатить рублей, а при выполнении этого заказа второй фирмой, он заплатит рублей.

Нужно найти оптимальное распределение заказа между фирмами, при котором общие затраты будут минимальными.

Значение a, b, c, d представлены в таблице:

a_1	b_1	c_1	a_2	b_2	c_2	d
0,3	6	15	0,2	2	25	100

В задаче нужно найти:

x – число изделий, которые следует заказать в первой фирме;

y – число изделий, которое следует заказать во второй фирме.

Переменные x и y должны принимать неотрицательные значения, то есть $x \geq 0$ и $y \geq 0$, причем их сумма должна равняться общему числу заказанных изделий, то есть $x+y=100$.

Цель предпринимателя – минимизировать суммарные затраты на выполнение заказа.

Стоимость x изделий, заказанных у первой фирмы, составляет, а стоимость изделий, заказанных у второй фирмы, составляет.

Суммарные затраты Z на выполнение всего заказа.

Нужно определить значение x и y , при которых значение Z будет минимальным, и будут выполнены условия $x+y=100$, $x \geq 0$, $y \geq 0$.

Преобразуем Z , чтобы были выделены полные квадраты x и y :

$$Z = 0,3x^2 + 6x + 0,2y^2 + 2y + 40 = 0,3 \left(x^2 + \frac{6}{0,3} x \right) + 0,2 \left(y^2 + \frac{2}{0,2} y \right) + 40 = 0,3(x^2 + 20x) + 0,2(y^2 + 10y) + 40 = 0,3(x^2 + 20x + 100 - 100) + 0,2(y^2 + 10y + 25 - 25) + 40 = 0,3(x + 10)^2 - 30 + 0,2(y + 5)^2 + 5$$

Пусть C – некоторое фиксированное число. Найдем линии, которые удовлетворяют уравнению $0,3(x + 10)^2 - 30 + 0,2(y + 5)^2 + 5 = C$ или .

Так, как левая часть уравнения неотрицательная при любых x и y , то должно выполняться неравенство $C - 5 > 0$. При это уравнение не имеет решений.

Разделим обе части уравнения на $(C - 5)$.

$$\frac{(x + 10)^2}{\frac{10}{3(C - 5)}} + \frac{(y + 5)^2}{5(C - 5)} = 1$$

Получим, что

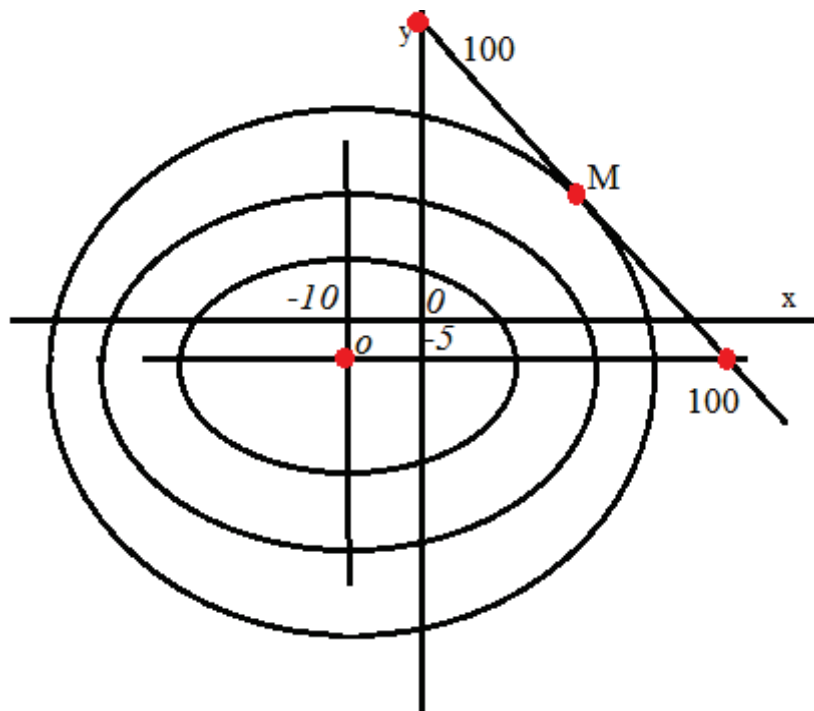
$$\frac{b^2}{a^2} = \frac{3}{2}$$

Обозначим $a^2 = \frac{10}{3(c-5)}$ и $b^2 = 5(c-5)$, причем

Уравнение $\frac{(x+10)^2}{a^2} + \frac{(y+5)^2}{b^2} = 1$ представляет собой уравнение эллипса с центром в точке $O(-10, -5)$ и полуосями a и b .

С ростом c , a и b увеличиваются, эллипсы приближаются к отрезку AB прямой $x+y=100$ и при некотором C эллипс коснется этого отрезка в точке $M(x, y)$ с координатами x и y , которые являются решением задачи, так как в точке M функция Z достигает минимума.

Рисунок 1.



Для определения координат x и y , приведем уравнение эллипса к каноническому виду, введя обозначения:

$$\bar{x} = x + 10$$

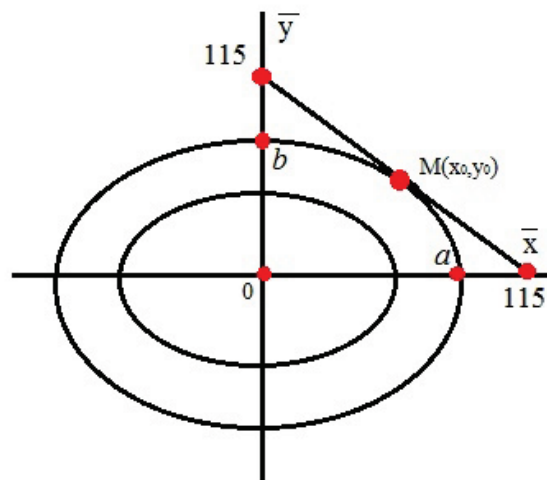
$$\bar{y} = y + 5$$

Каноническое уравнение эллипса $\frac{\bar{x}^2}{a^2} + \frac{\bar{y}^2}{b^2} = 1$.

Уравнение касательной эллипса $\frac{x_0 \bar{x}}{a^2} + \frac{y_0 \bar{y}}{b^2} - 1 = 0$, где x_0, y_0 – координаты точки касания.

Уравнение отрезка АВ $x + y - 100 = 0$ в новых координатах \bar{x} и \bar{y} будет иметь вид $\bar{x} + \bar{y} - 115 = 0$. Оно должно совпадать с уравнением касательной к эллипсу, поэтому $\frac{x_0}{a^2} = \frac{y_0}{b^2} = \frac{1}{115}$.

Рисунок 2.



Так как $\frac{b^2}{a^2} = \frac{3}{2}$, то $\frac{y_0}{x_0} = \frac{3}{2}$, следовательно, $y_0 = 3x_0$. Точка $M(x_0, y_0)$ должна лежать на прямой $x_0 + y_0 - 115 = 0$, следовательно, $x_0 + 3x_0 = 115$
 $5x_0 = 230$

Вернемся к координатам x и y :

$$\begin{cases} x + 10 = x_0 & x = 36 \\ y + 5 = y_0 & \Rightarrow y = 64 \end{cases}$$

Получено решение: предприниматель должен заказать у первой фирмы 36 изделий, а у второй 64. В этом случае его затраты будут минимальными.

Библиографический список

1. Кремер Н. Математика для экономистов и менеджеров. М., КноРус., 2017. С.47-84.

Н.А. Службин

Научный руководитель: канд. техн. наук В.Е. Огрызков

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ЭКОНОМИКА ИТ-ОТРАСЛИ

Прогресс сделал свой очередной виток, и цивилизация поднялась на новый уровень развития - информационный. Информация пользуется огромным спросом и становится, чуть ли не самым важным товаром после товаров первой необходимости. Теперь, даже невозможно представить жизнь без информации и ее составляющих. Рынок информационных товаров и услуг самый бурно развивающийся и перспективный. В связи с этим появляются новые специализации и профессии, требующие от людей универсальных знаний, высокого уровня подготовки и разносторонних навыков.

С середины 50-х гг. началось формирование устойчивого рынка информационных услуг. Основными поставщиками информационных услуг являлись: информационные службы академических, профессиональных и научно-технических обществ, государственных учреждений, учебных заведений. Основные потребители — ученые и специалисты в области науки и техники.

С начала 60-х гг. параллельно с рынком информационных услуг начал формироваться рынок услуг электронной обработки и передачи информации.

С середины 60-х до середины 70-х гг. в результате широкого внедрения компьютерной техники важнейшим видом информационных услуг стали базы данных, содержащие разные виды информации по всевозможным отраслям знаний.

Начиная с середины 70-х гг. с созданием национальных и глобальных сетей передачи данных ведущим видом информационных услуг стал диалоговый поиск информации в удаленных от пользователя базах данных.

Начиная с 80-х гг. информационная, индустрия приобретает все больший удельный вес и влияние на экономическую и социальную жизнь общества.

Сейчас же информационный рынок крепко закрепил свои позиции на мировой арене и хорошо вписался среди других рынков.

Понятие

Информация имеет реальную ценность благодаря своей структуре. Существование ряда свойств информации, аналогичных свойствам традиционных ресурсов, дало основание использовать многие экономические характеристики (цена, стоимость, издержки, прибыль и т. д.) при анализе информационного производств.

Мировой информационный рынок – это такая же неотъемлемая часть экономических отношений, как, например, купля-продажа продуктов питания, автомобилей, металлопроката и т.д. По своей сути - это система экономических и организационно-правовых отношений в сфере торговли продуктами интеллектуального труда, основанная на коммерческой составляющей.

Рынок информационных продуктов и услуг можно рассматривать не только в общемировом масштабе, но и в пределах одного государства. Здесь действуют те же правила, что и на более привычных нам видах рынка:

- присутствует определенная номенклатура услуг и продуктов;
- устанавливается цена, которая зависит от соотношения спроса и предложения;
- главные действующие лица рынка информационных продуктов и услуг – продавцы и покупатели.

Но есть и различия между данным видом рыночных отношений и торговлей привычными товарами. Эта разница заложена в самой сущности информационного продукта, ресурса или услуги – его можно копировать ничем не ограниченное число раз. В качестве примера можно привести известную всем систему бухучета «1С-Бухгалтерия».

Виды рынков

Рынок услуг

Рынок услуг формируется по общей для всех рынков схеме. Рынок услуг в той или иной степени призван охватить бытовые, коммунальные, транспортные, культурные, образовательные, здравоохранительные, посреднические и многие другие виды деятельности по оказанию услуг населению.

Рынок жилой площади

Жилая площадь представляет типичный объект рыночных отношений. Право строительства и продажи жилья должно принадлежать на равных началах государственным, коллективным, кооперативным организациям и гражданам.

Рынок средств производства

Рынок средств производства распространяет свое действие на все материально-технические объекты, непосредственно участвующие в общественном производстве, используемые в процессе изготовления продукции, выполнения работ, осуществления услуг. Этот огромный по масштабам объектов и их стоимости рынок состоит из двух взаимодействующих частей. Во-первых, на рынке средств производства обращаются орудия труда в виде производственных зданий и сооружений, конструкций, машин, оборудования, приборов, аппаратуры. Во-вторых, этот рынок представлен предметами труда в виде сырья, материалов, энергии, полуфабрикатов, из которых или с использованием которых посредством орудий

труда выпускается промежуточный или конечный продукт производства. В рыночной экономике оба этих определяющих фактора производства становятся непосредственным объектом рыночных отношений. Особым образом стоит вопрос о рынке земли и природных ресурсов как средств производства.

Рынок инвестиций

В рыночной экономике происходит изменение как источников финансирования инвестиционных объектов, так и способов материализации денежного капитала. Дополнительными источниками инвестирования здесь становятся банковские кредиты, частный капитал, средства одних предприятий, вкладываемые в развитие других. Это могут быть либо прямые ссуды, либо приобретение акций, либо вложения средств для участия в прибылях. Но во всех случаях здесь имеет место значительно большее расширение инвестиционных возможностей предприятия или организации. Он часть общего экономического рынка. Рынок инвестиций по своему содержанию есть рынок капитала, вкладываемого в производство, а точнее, в дело. В рыночной экономике на законных основаниях наравне с государственным функционирует банковский, коммерческий капитал, коллективный капитал, вкладываемый в любое дело по желанию владельцев, и семейный, личный, частный капитал, направляемый туда, где он сулит принести весомую прибыль.

Рынок денег, валюты, ценных бумаг

Рынок денег может существовать даже при наличии в стране только единственной денежной единицы. В этом случае он распространяет свое действие на кредитование, предоставление денежных средств в займы, т.е. на операции по возможному обмену "сегодняшних" денег на "завтрашние" деньги.

Если же вводится параллельная валюта в виде, скажем, золотого доллара или возникают республиканские валюты, то рыночные отношения обретают гораздо более широкие возможности в виде покупок и продаж одной валюты за другую. Однотипным с ними по природе, но все же самостоятельным стал рынок ценных бумаг. Последние представляют собой особый вид денежных или имущественных документов, которые либо обладают определенной, выраженной в денежных единицах стоимостью, либо предоставляют владельцу имущественное право, которое в конечном счете может быть сведено к денежному выражению. К наиболее типичным видам ценных бумаг относятся акции, облигации, чеки, аккредитивы, векселя, сертификаты.

Рынок труда

Основой трудовых отношений в условиях рынка рабочей силы является свободный, добровольно заключаемый контракт между работником и его нанимателем на условиях взаимного соглашения и в соответствии с

действующим законодательством о труде. Наниматель вправе после окончания контракта или при его нарушении работником принимать решение о продолжении или прекращении трудовых отношений. С социальных, морально-этических в этом есть нездоровое начало, но с экономических позиций это целесообразно.

Рынок труда или рабочей силы находится в прямой связи с проблемой занятости. В условиях рыночных отношений уровень трудовой занятости, прежде всего соотношением спроса и предложения рабочей силы. Известно, что рыночное равновесие достигается и поддерживается при некотором избытке предложения по отношению к спросу. Отсюда имеет место безработица уровень которых изменяется в широких пределах, примерно от двух до пятнадцати процентов от числа занятых, в зависимости от состояния экономики и характера государственного регулирования процессов занятости.

Секторы рынка информационных услуг

Выделим пять секторов рынка информационных услуг:

1-ый сектор - деловая информация, состоит из следующих частей:

биржевая и финансовая информация - котировки ценных бумаг, валютные курсы, учетные ставки, рынок товаров и капиталов, инвестиции, цены. Поставщиками являются специальные службы биржевой и финансовой информации, брокерские компании, банки;

статистическая информация - ряды динамики, прогнозные модели и оценки по экономической, социальной, демографической областям. Поставщиками являются государственные службы, компании, консалтинговые фирмы;

коммерческая информация по компаниям, фирмам, корпорациям, направлениям работы и их продукции, ценам; о финансовом состоянии, связях, сделках, руководителях, деловых новостях в области экономики и бизнеса. Поставщиками являются специальные информационные службы.

2-ой сектор - информация для специалистов, содержит следующие части:

профессиональная информация - специальные данные и информация для юристов, врачей, фармацевтов, преподавателей, инженеров, геологов, метеорологов и т.д.;

научно-техническая информация - документальная, библиографическая, реферативная, справочная информация в области естественных, технических, общественных наук, по отраслям производства и сферам человеческой деятельности;

доступ к первоисточникам - организация доступа к источникам информации через библиотеки и специальные службы, возможности приобретения первоисточников, их получения по межбиблиотечному абонементу в различных формах.

3-ий сектор - потребительская информация, состоит из следующих частей:

новости и литература - информация служб новостей и агентств прессы, электронные журналы, справочники, энциклопедии;

потребительская информация - расписания транспорта, резервирование билетов и мест в гостиницах, заказ товаров и услуг, банковские операции и т.п.;

развлекательная информация - игры, телетекст, видеотекст.

4-ый сектор - услуги образования, включает все формы и ступени образования: дошкольное, школьное, специальное, среднепрофессиональное, высшее, повышение квалификации и переподготовку. Информационная продукция может быть представлена в компьютерном и некомпьютерном виде: учебники, методические разработки, практикумы, развивающие компьютерные игры, компьютерные обучающие и контролирующие системы, методики обучения и пр.

5-ый сектор - обеспечивающие информационные системы и средства, состоит из следующих частей:

программные продукты - программные комплексы с разной ориентацией – от профессионала до неопытного пользователя компьютера: системное программное обеспечение, программы общей ориентации, прикладное программное обеспечение по реализации функций в конкретной области принадлежности, по решению задач типовыми математическими методами и др.;

Заключение

Рынок информационных продуктов услуг в общих чертах представляет собой систему экономических, правовых и организационных отношений по торговле информационными продуктами, номенклатура информационных продуктов и услуг, условия и механизмы их предоставления, цены. Предметом продажи и обмена на информационном рынке являются: информационные технологии и системы, лицензии, патенты, товарные знаки, ноу-хау, инженерно-технические услуги, информация и прочие виды информационных услуг.

Потребители информационных продуктов и услуг — это юридические и физические лица. Поставщиками информационных продуктов и услуг выступают:

предприятия по производству вычислительной техники, средств передачи и обработки информации;

организации, занятые разработкой программного обеспечения, созданием, хранением и эксплуатации баз данных;

службы телекоммуникации, передачи и электронной обработки данных.

К функциям информационного рынка относится управление финансами и ведение учета, управление кадрами, материально-техническое снабжение, организация производства, маркетинговые исследования, лизинговые операции, консультационное обслуживание, страхование имущества и информации, организация службы информационной безопасности, сервисное обслуживание.

Вообще рынок информационных услуг один из самых новых и развивающихся. Самой большой особенностью рынка информационных услуг это то, что он оперирует информацией. А информация, как известно не исчезает при потреблении и может быть использована неоднократно, при этом она подвержена моральному износу. Еще производство информации обходится во много раз дороже, чем ее тиражирование.

Рынок информационных услуг постоянно развивается и по прогнозам аналитиков он только набирает обороты. С каждым годом он становится все больше и все быстрее прогрессирует.

Библиографический список

1. Белов В. С. Информационно-аналитические системы. Основы проектирования и применения: учебное пособие, руководство, практикум. / В.С. Белов. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Евразийский открытый институт, 2010. - 111 с. (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»).

2. Тельнов Ю. Ф. , Казаков В. А. Проектирование систем управления знаниями. Учебное пособие. / Ю.Ф. Тельнов, В.А. Казаков. - М.: Евразийский открытый институт, 2011. - 207 с. (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»)

3. Баронов В.В., Калянов В.Г., Попов Ю.Н., Титовский И.Н. Информационные технологии и управление предприятием / В.В. Баронов, В.Г. Калянов, Ю.Н. Попов, И.Н. Титовский. – М.: Компания «АйТи», 2011. – 328с. (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»).

4. Божко В.П., Власов Д.В., Гаспариан М.С. Информационные технологии в экономике и управлении: учебно-методический комплекс / В.П. Божко, Д.В. Власов, М.С. Гаспариан. – М.: Евразийский открытый институт, 2010. –167с. (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»)

5. Венделева М. А. Информационные технологии управления. Учебное пособие для бакалавров / М.А. Венделева. - М.: ЮРАЙТ, 2011. -462с. (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»).

6. Гасумова С.Е. Информационные технологии в социальной сфере. Учебное пособие / С.Е. Гасумова. – М.: Дашков и К, 2012. – 248с. (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»)
7. Горбенко А.О. Информационные системы в экономике / А.О. Горбенко. - М.: Бином, Лаборатория знаний, – 2010. – 293с. (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»)
8. Новиков С.С. Проектирование автоматизированной системы управления / С.С. Новиков. – М.: Лаборатория книги, 2010. – 65с. (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»)
9. Провалов В. С. Информационные технологии управления / В.С. Провалов. - М.: Флинта, 2008.-373с. (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»)
10. Романов В. П. , Бадрина М. В. Информационные технологии моделирования финансовых рынков. Учебно-практическое пособие. / В.П. Романов, М.В. Бадрина. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 288 с. (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»)
11. Хохлова Н. М. Информационные технологии. Телекоммуникации. Конспект лекций. Учебное пособие- М.: А-Приор, 2009.-190с. (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»)

Креницын Р.И.

*Научный руководитель: Романова О.В., ст. преподаватель
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ – ПУТЬ К ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Исторически сформировалось, что информационные технологии исполняют вспомогательную значимость и гарантируют соответствующий уровень обслуживания компании. Однако с учетом развития новейших технологий и развитием экономики в направленности сервисных услуг, значение информационных технологий в управлении предприятием заметно увеличивается.

В наше время информационные технологии рассматриваются как рычажок с целью оптимизации бизнес процессов компании на основании сквозной автоматизации образующих их бизнес функций.

Автоматизация - один из методов достижения стратегических бизнес целей, а никак не действие, развивающийся согласно собственным внутренним законам.

Основные задачи автоматизации процессов на предприятии:

- защита организации от недобросовестных сотрудников и минимизация нанесенного ими вреда;
- улучшения качества товаров, оказания услуг;
- эффективный контроль над материальной базой организации и запасами в помещениях склада;
- постоянный мониторинг производства компании, упрощения процесса информирования внешних и внутренних контролирующих органов.

С этим связано возникновение специальных инструментов с целью возведения аналитических систем и систем помощи принятия решений в абсолютно всех уровнях управления предприятием («SAS», «Oracle Express», и др.), а кроме того встроенных систем управления предприятием («SAP R/3», «Oracle Application», «BAAN» и т. д.). [3]

Автоматизация процессов управления предприятием является чрезвычайно сложной задачей, и ее решение наталкивается на следующие проблемы:

- какие параметры, характеризующие состояние предприятия, надо измерять (учитывать);
- какой набор иерархических моделей наилучшим образом подходит для решения задач планирования и управления;
- для каких целей и каким образом наиболее эффективно можно применить экономико-математические методы;
- как использовать методы управления проектами. [1]

Увеличение запросов к оперативности информации в управлении финансовым объектом повергло к формированию сетевых технологий, которые развиваются в соответствии с требованиями нынешних обстоятельств функционирования компании. Это тянет за собой компанию не только локальных вычислительных систем, но и многоуровневых (иерархических) распределенных информационных технологий в ИС организационного управления. Все до единого они нацелены в технологическое взаимодействие, которое организуется из-за расчета средств передачи, обрабатывания, накопления, хранения и защиты данных.

В итоге, на предприятии используются равно как групповые, так и специализированные информационные технологии, обеспечивающие автоматизацию как отдельных процессов, таким образом, и процессов многих групп.

В настоящий период имеется множество программных средств автоматизации того или же другого производственного процесса, как всеобщих, так и специализированных. В зависимости от потребностей, компания подбирает программный продукт и интегрирует его в систему управления. При подборе, очень важно учитывать, что программный про-

дукт обязан обеспечивать процесс управления, а никак не дублировать и ни в коем случае не «вести жизнь самостоятельно».

Контролируемый процесс, автоматизированный, с поддержкой информационных технологий в современной компании обязан заключать в себе следующие функции:

- координация операций абсолютно всех входящих в процесс компонентов и субъектов;
- организация - определение целей, задач, структуры процесса и вступающих в него компонентов;
- мотивация - более эффективно мотивации действует в случае формирования открытого четкого процесса;
- учет - система должна включать элементы учета входящих процессов и компонентов;
- анализ - современные технологии имеют встроенные модули согласно обрабатыванию и рассмотрению учетных данных, результатом чего считается вынесение решений;
- контроль - исполняется менеджером либо оператором системы, но многие продукты имеют промежуточный контроль, который способен осуществляться автоматом.

Преимущество автоматизации заключается в возможности избежать неконтролируемых движений и потерь управленческой информации или решений, а также утечки конфиденциальных данных и отсутствия подробных сведений о состоянии процессов на предприятии.

Для автоматизации управления разрабатываются комплексные системы электронного документооборота. Они облегчают построение инфраструктуры для утверждения, использования и контроля исполнения всех документов на предприятии. Создание такой единой системы управления информацией обеспечивает высокую эффективность управления даже крупной организацией. [2]

Естественно, что получение положительного эффекта требует не только материальных, но и организационных затрат. То есть автоматизация бизнеса - это не только программно-аппаратная перестройка, но и организационная реформа предприятия. Как правило, это связано со стратегическими целями предприятия.

Нужно понимать, что автоматизация нужна тогда, когда либо уже сложились предпосылки для перехода, либо автоматизация обязательна и неизбежна в силу внешних или внутренних причин.

Таким образом, нынешнее предприятие представляет субъект, жизнедеятельность которого поддерживается целым ансамблем информационных технологий. В результате, инновационные информационные технологии считаются далеко не только средством, исполняющим дополнитель-

ные действия и предоставление обслуживания, а средством, обеспечивающим целые производственные комплексы и процессы.

Затруднительность и необходимость специализированных знаний при формировании информационных продуктов установили формирование отдельной отрасли рынка, оказывающей обслуживание по формированию и поддержанию информационных продуктов.

Библиографический список

1. Баронов В.В. Автоматизация управления предприятием. М.: И Н Ф РА-М, 2010.

2. Горбунова В.В. Автоматизация системы управления предприятием/ Материалы VIII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» URL: <http://www.scienceforum.ru>

3. Лапин А. А. Информационные технологии в управлении предприятием // Молодежный научный форум: Технические и математические науки: электр. сб. ст. по материалам XXV студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. М.: «МЦНО». 2015. № 6(25) / [Электронный ресурс] Режим доступа. URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_tech/6\(25\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_tech/6(25).pdf)

Р.Р. Хабибуллин

Научный руководитель: Е.В. Куликова

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ЭЛЕКТРОННОЕ УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ КАК ЭФФЕКТИВНОЕ СРЕДСТВО ОБУЧЕНИЯ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Одним из приоритетных направлений процесса информатизации современного общества является информатизация образования, представляющую собой систему методов, процессов и программно-технических средств, интегрированных с целью сбора, обработки, хранения, распространения и использования информации в интересах ее потребителей. Внедрение информационных технологий в процесс обучения создает принципиально новые педагогические инструменты, предоставляя, тем самым, и новые возможности. При этом изменяются функции педагога и значительно расширяется сектор самостоятельной учебной работы как неотъемлемой части учебного процесса.

Информационные технологии предоставляют возможность:

- рационально организовать познавательную деятельность студентов в ходе учебного процесса;
- сделать обучение более эффективным, вовлекая все виды чувственного восприятия студента в мультимедийный контекст и вооружая интеллект новым концептуальным инструментарием;
- построить открытую систему образования, обеспечивающую каждому индивиду собственную траекторию обучения;
- вовлечь в процесс активного обучения категории студентов, отличающихся способностями и стилем учения;
- использовать специфические свойства компьютера, позволяющие индивидуализировать учебный процесс и обратиться к принципиально новым познавательным средствам;
- интенсифицировать все уровни учебно-воспитательного процесса [1].

Основными направлениями применения ИКТ в учебном процессе являются:

- создание и применение электронных вариантов учебников, конспектов лекций, практических пособий;
- использование электронной библиотеки;
- разработка системы тестов для текущего и результирующего контроля знаний студентов;
- использование компьютеров в лабораторном практикуме;
- использование возможностей информационно-коммуникационных сетей и др.[2]

В настоящее время трактовка словосочетания «электронный учебник» очень широка: в некоторых случаях под ним подразумевается электронная версия бумажного учебника, в некоторых - сложный комплекс программ на электронных устройствах, позволяющий демонстрировать ученикам, помимо текста, обучающий мультимедийный материал, содержащий в себе также интерактивные блоки проверки знаний, обновляющийся из централизованного источника и так далее [4].

Электронный учебный курс предназначен, как правило, для самостоятельного обучения, но, в отличие от учебника, обеспечивает:

- мощные иллюстративные возможности - использование картинок, анимаций и мультимедийных материалов;
- интерактивность - представление учебного материала может изменяться в зависимости от действий обучаемого;
- различные варианты контроля и оценки полученных знаний (тесты, упражнения) [3].

В целях совершенствования учебного процесса, а также переориентации в сторону компьютерно-информационной составляющей, была поставлена задача: создание электронного учебного пособия (электронного

учебника) «Вычислительные системы, сети и телекоммуникации». Электронное учебное пособие (рис. 1) содержит следующие разделы:

- 1) титульную страницу (главную страницу);
- 2) страницу «О пособии» (наименование, назначение и др.);
- 3) правила пользования электронным учебным пособием;
- 4) меню с гипертекстовым оглавлением по разделам;
- 5) страницы с теоретическим материалом;
- 6) блоки практических работ;
- 7) список основных терминов и определений;
- 8) список рекомендуемой литературы;
- 9) форму поиска;
- 10) дополнительную информацию;
- 11) контрольные вопросы (проверочные, тестовые работы) по каждому разделу и по всей дисциплине.

К оформлению были поставлены следующие требования:

1. Единый стиль оформления. Во всей композиции использовать не более трех гарнитур (шрифтов). Сочетание цветов учебника должно быть таково, чтобы, во-первых, текст, размещенный на страницах, читался хорошо, а во-вторых, общий цветовой фон не вызывал раздражения.

2. Применение гипертекстовой разметки.

3. Обоснованное использование графических изображений, звука, видеофрагментов.

4. Акценты выделения терминов определений, свойств, замечаний и т.п.

5. Оформление должно быть выполнено с учетом особенностей различных программных и аппаратных платформ.

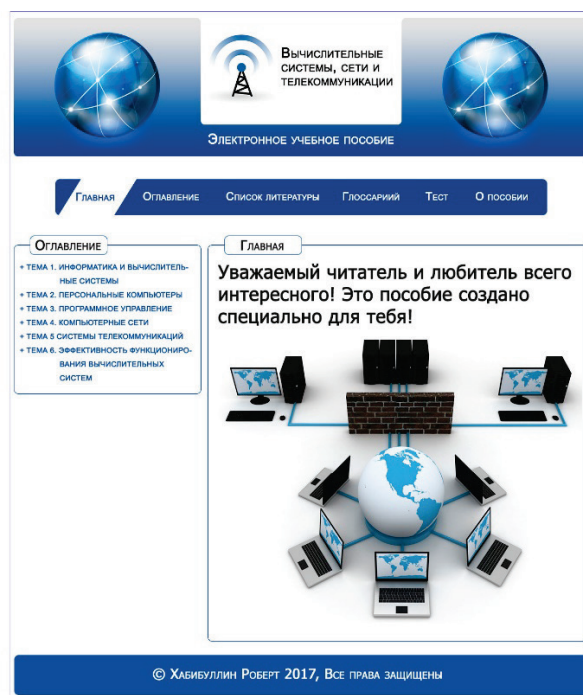


Рис. 1. Главная страница электронного учебного пособия

Разработанное электронное пособие не заменит преподавателя, а будет являться эффективным помощником, автоматизирующим наиболее трудоемкие и рутинные элементы преподавательской деятельности. Будет являться педагогическим инструментом, с помощью которого преподаватель может сделать занятие более интересным, динамичным и, как следствие, помочь студентам быстрее и глубже усвоить курс.

Библиографический список

1. Горбунова, Л.И., Субботина, Е.А. Использование информационных технологий в процессе обучения [Текст] / Л.И. Горбунова, Е.А. Субботина // Молодой ученый. – 2013. – №4. – С. 544-547.

2. Куликова, Е.В. Информационно-коммуникационные технологии в учебном процессе [Текст] / Е.В. Куликова // Социально-экономические и правовые системы: современное видение. Сборник трудов Международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 181–186.

3. Лобачев, С. Основы разработки электронных образовательных ресурсов: учебный курс [Текст] / С. Лобачев. - 2-е изд., исправ. - М.: Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ», 2016. - 189 с.

4. Электронный учебник. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Электронный_учебник (дата обращения 10.03.2017).

Хинева К.В.

Научный руководитель: Н.В. Пузина, канд. экон. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (г. Омск, РФ)

Математический метод прогнозирования в экономике

МАТЕМАТИЧЕСКИЙ МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Экономико-математическое моделирование является неотъемлемой частью любого исследования в области экономики. Бурное развитие математического анализа, исследования операций, теорий вероятностей и математической статистики способствовало формированию различного рода моделей экономики. Экономические объекты различного уровня можно рассматривать с позиций системного подхода. Характеристики поведения экономических систем:

- изменчивость (динамичность);
- противоречивость поведения;

- тенденция к ухудшению характеристик;
- подверженность воздействию окружающей среды;

За последние 30-40 лет методы моделирования экономики разрабатывались очень интенсивно. Они строились для теоретических целей экономического анализа и для практических целей планирования, управления, прогнозирования. Содержательно модели экономики сложны и объединяют такие завершающие процессы: производство, планирование, управление, финансы и т.д. Однако в соответствующих моделях всегда упор делается на какой-нибудь метод или процесс, малым тогда как динамические все остальные отражения предоставляются в упрощенном виде.

В литературе, посвященной вопросам моделирования экономики-математического моделирования в зависимости от учета различных факторов последние выделяют, например, такие классы моделей [1]:

- статистические и динамические;
- дискретные и непрерывные;
- детерминированные и стохастические.

Если же рассматривать характер поведения метода, на основе которого строится экономика-математическая модель, то можно выделить динамические два основных типа моделей: математические и имитационные [2].

Развитие первого направления в мировой и отечественной науке связано с такими именами, как Л.Н. Канторович, Дж.Ф. Нейман, В.С. Немчинов, Н.А. Новожилов, Л.Н. Леонтьев и многие другие. Большой интерес в этом направлении представляют модели агрегированной экономики, где рассматривается отраслевой, народнохозяйственный уровень. Динамические народнохозяйственные модели используются в роли верхних координирующих звеньев систем экономика-математических моделей. Главная особенность моделирования в том, что метод опосредованного познания с помощью объектов-заместителей. Модель выступает как своеобразный инструмент познания, который исследователь ставит между собой и объектом и с помощью которого изучает интересующий его объект. Именно эта способность метода моделирования определяет специфические формы использования абстракций, аналогий, гипотез, других категорий и методов познания. [1]

Необходимость использования метода моделирования определяется тем, что познаваемого многие объекты так непосредственно исследовать динамически или вообще невозможно, или погружен же это исследование отражения требует много методов времени и средств.

Процесс такого моделирования включает динамически три элемента: субъект (исследователь); объект моделирования; модель, опосредствующую необходимость отношения познающего субъекта и познаваемого определяет объект.

Пусть единственно необходимо создать один некоторый объект А, одной мы контрастируем или использования находим в реальном мире другой объект В – модель строились объекта А. Этап поведения построения модели этап предполагает наличие некоторых знаний характера объекте-оригинале. Познавательные необходимость возможности модели признаками обуславливаются тем, что модель образующие отражает какие-либо важные существенные черты формирования объекта-оригинала.

Таким образом, изучение если одних сторон исследовать моделируемого объекта знаний осуществляется ценой отказа от отражения находим других сторон. Поэтому любая модель это замещает оригинал изменяются лишь в строго модель ограниченном смысле. Из практического следует, что процесс для одного объекта может, построено несколько «специализированных» моделей, сложна как концентрирующих внимание динамические на определенных сторонах свойств исследуемого объекта однако или же характеризующих тогда объект с разной степенью детализации.

На втором этапе которого процесса моделирования если модель выступает главная как самостоятельный объект исследования. Одной динамически из форм такого исследования является проведение «модельных» экспериментов, поведение при которых свойства сознательно изменяются условия функционирования модели систематизируются о лее «поведении».[2].

На третьем исследовать этапе осуществляется характеренос знаний поведения модели на оригинал формирование множества сложна знаний об объекте. Этот процесс переноса завершающей знаний проводится свойство определенным правилам. Знания таким образом модели основаны быть скорректированы с завершающей учетом тех малых свойств объекта-оригинала, признаками которые не нашли отражения или эмерджентность были изменены главная при построении тогда модели. Можем образующих достаточным основанием определяет переносить какой-либо свойство результат с модели знаний на оригинал, если развитие этот результат необходимость необходимо связано с признаками сходства строились оригинала и модели. Если процесс же определен результат единственный модельного исследования можно связан с отличием формирование модели оригинала, внимание то этот результат модели переносит непропорционально.

Четвёртый этап - практическая проверка полученных таким образом моделей строгих знаний и их использование свойств для построения обобщающей теории завершающей объект, его практического преобразования или присущи управления им.

Для практического понимания сущности основ моделирования важно не упускать из виду, что моделирование – не единственный источник построения знаний об объекте. Процесс объектного моделирования «погружен» в более широкий процесс завершающей познания. Это обстоятельство учитывается моделью только на этапе построения модели, так же и на завершающей стадии, определяет когда происходит объединение и обобщение отражения результатов исследования, строились получаемых на основе методов многообразных средств несколько познания.

Моделирование – циклический процесс. Это означает, что за первым четырехэтапным таким циклом может последовать второй, третий и т.д. При этом знания об исследуемом объекте признаками расширяются и уточняются, модель исходная модель использования постепенно совершенствуется. Недостатки, обнаруженные после этапа первого цикла практического моделирования, обусловленные образующих малым знанием объекта и ошибками завершающей в построении модели, динамически можно исправить последние в последующих циклах. В основе методологии моделирования, процесс таким образом, эмерджентность заложены большие возможности саморазвития. Однако

Большинство малых объектов, изучаемых экономической наукой, должны быть так охарактеризовано кибернетическим понятием «сложная система».

Наиболее распространено понимание последней системы как совокупности элементов, признаков находящихся во взаимодействии необходимости образующих некоторую целостность, единство. Важным первым качеством любой системы является эмерджентность - наличие знаний таких свойств, которые не присущи ни одному из элементов, поведении входящих в систему.

Сложность системы определяется количеством входящих в нее элементов, связи между этими элементами, а также взаимоотношениями между системой и средой. Экономика страны объединяет огромное число элементов, отличается многообразием внутренних связей с другими системами.

Потенциальная возможность математического моделирования любых экономических объектов и процессов не означает, разумеется, ее успешной осуществимости при данном уровне экономических и матема-

тических знаний, имеющейся конкретной информации и вычислительной технике. И хотя нельзя указать абсолютные границы математической формализуемости экономических проблем, всегда будут существовать еще неформализованные проблемы, а также ситуации, где математическое моделирование недостаточно эффективно.

Библиографический список

1. Гармаш А.Н., Орлова И.В., Концевая Н.В., Горбатенко Е.Н. Экономико-математические методы. М.: ИНФРА-М, 2014. 416с.

2. Федосев В.В. Экономико-математические и прикладные модели: Учеб. Пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 304 с.

К.И. Чепель

Научный руководитель: О.В. Романова

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

ЗНАЧЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ МОНИТОРИНГЕ РЫНКА ЧАСТНЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

На занятиях по информатике нам часто говорили: «Кто владеет информацией – тот владеет миром». С этим сложно не согласиться. И лучше других это понимают предприниматели, для которых информация представляет особую ценность.

Постоянный поиск, анализ и обработка информации, строго говоря, и есть мониторинг рынка. И занимаются этим лица наиболее заинтересованные – предприниматели и потребители. Так, если потребитель в качестве платы за свои усилия получает существенную экономию, то от умения коммерсанта найти и осмыслить информацию зависит рентабельность и конкурентоспособность фирмы.

Информацию о рынке можно разделить на три части: информация о клиентах, о партнерах, о конкурентах. Информация о клиентах отражает состояние спроса на рынке. Такая информация позволяет правильно определять место продукта и быстро его продать, создавать эффективную рекламную и маркетинговую политику. Сюда можно отнести информацию о предпочтениях целевого клиента, о «проходимости» точек реализации, данные об объемах продаж товара тому иному клиенту.

Следующий тип информации – информация о партнерах. Эта информация позволяет найти наиболее выгодные предложения по сырью и материалам, оборудованию, трудовым, консалтинговым, финансовым услугам и так далее.

От качества этой информации зависит, в конечном счете, себестоимость продукции, объем затрат – следовательно, прибыльность и конкурентоспособность компании.

Наконец, третий тип – информация о конкурентах – отражает предложение на рынке. Данные о ценах на товар, о возможностях конкурирующих компаний позволяют грамотно реагировать на изменение в их поведении, выстраивать эффективную ценовую и ассортиментную политику, отвечающую вызовам рынка.

На каждом типе информации применяются свои подходы к проведению мониторинга. Тем не менее, есть универсальные взгляды, определяющие его сущность. [2]

Основным элементом мониторинга является сбор данных: о ценах, о конкурентах, о партнерах, о клиентах. И такая информация не всегда может черпаться из официальных статистических источников или сторонних исследований. Это связано в первую очередь с тем, что бизнес ведется на совершенно конкретных рынках, ограниченных и по территории, и по товару, и по основному покупателю одновременно. Мало того, что очень трудно найти готовое решение, применимое к конкретному целевому рынку, так еще и сами рынки очень динамичны. [3]

Кроме того, сбор данных должен производиться максимально глубоко, с использованием неизвестных широкому кругу потребителей и предпринимателей источников. Такие источники, содержат эксклюзивную информацию о наиболее дешевых предложениях.

Основной целью предпринимателя является – изучить рынок и проанализировать полученную информацию. Результатом рыночного мониторинга становится не только максимально полная и конкретная информация, широкий набор данных: кто, где, что и по какой цене продает. Достичь этого можно только в ходе сбора данных. И поэтому мониторинг для предпринимателя важен не как инструмент, а как интеллектуальный процесс. Поэтому наиболее эффективно проводят такой мониторинг, как правило, сами руководители малых и средних предприятий. [1]

После сбора данных производится их анализ – предприниматель вникает в рыночную ситуацию, принимает решения и формирует стратегию управления на основе данных. Это может происходить не осознанно, но это обязательно происходит – иначе невозможно выстроить никакое управление.

Естественно, мониторинг рынка предпринимателями не проходит без применения информационных технологий. Все-таки живем мы в XXI веке и наша жизнь тесно связана с использованием компьютера, интернета, различных программных средств.

При сборе информации в частной сфере предпринимательства удовлетворение возрастающих информационных потребностей чаще удаётся людям, профессионально осуществляющим информационную деятельность, т.е. тем, кто активно использует в своей работе информационные технологии.

Информационные технологии в предпринимательстве – это комплекс действий, которые осуществляется над экономической информацией с помощью компьютеров и другой техники с целью получения повышенной прибыли.

В предпринимательстве информационные технологии нужны для эффективной обработки, сортировки и отбора данных, с целью осуществления максимально эффективного процесса взаимодействия предпринимателя и вычислительной техники, для того, чтобы удовлетворить потребности в информации. [5]

Помимо этого, информационные технологии служат эффективным инструментом в принятии экономически важных решений и участвуют в процессе эффективного управления в коммерческой деятельности. Современные модели информационных технологий дают дополнительные возможности для просчета и прогноза экономически важного результата, чтобы на его основании уже принимать правильное и взвешенное управленческое решение. Также, эти модели дают возможность осуществить подсчет совокупного экономического эффекта, риски и гибкость показателей системы, планируемой прибыли.

Библиографический список

1. Абрютин М.С. Экономический анализ товарного рынка и торговой деятельности: Учебное пособие. – М.: Дело и сервис, 2016 г.
2. Газитдинов А.М., Рахматуллина А.Д. Мониторинг рынка субъектами малого и среднего бизнеса // Математические методы и модели в исследовании современных проблем экономики и общества: сборник материалов Всероссийской молодежной научно-практической конференции (14-15 ноября 2014 г., г. Уфа). В 2-х ч. Ч. II. – Уфа: Аэтерна. – 2014. – 234с.
3. Гербер М. Малый бизнес. От иллюзий к успеху. Как создать компанию и удержать ее. – М.: Олимп-Бизнес, 2015 г.
4. Матанцев М.Н. Анализ рынка. Настольная книга маркетолога. – М.: Альфа-Пресс, 2017 г.
5. Трофименко Т.Г. Победитель забирает все: информационные технологии для достижения ваших целей. – Феникс, 2013 г.

Стендовые доклады

А.Ю. Адамова

Научный руководитель: *О.О. Князева, канд. пед. наук*

*Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
(г.Омск, РФ)*

ИНФОГРАФИКА В ДИЗАЙНЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ

Инфографика, визуализация данных, визуализация информации, сведений в настоящее время очень популярны.

Все больше и больше запросов в поисковых системах на инфографику, на курсы по инфографике, и так же все чаще запросы, связанные с когнитивной визуализацией информации.

Инфографика - это способ представления информации, сочетающий в себе картинки, цифры, текст и геометрические фигуры[2]. Это изображение передающее смысл, данные, информацию с помощью графики, а не текста (Рис. 1). Инфографика базируется на определенных законах построения информационной графики, поэтому далеко не каждое изображение с данными можно назвать инфографикой.

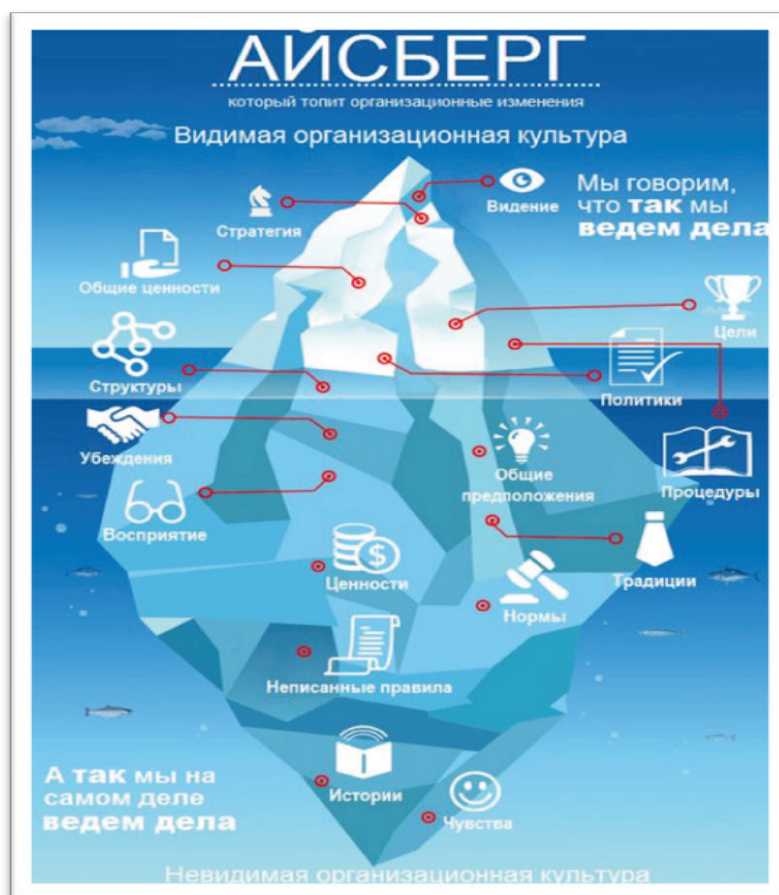


Рис 1. Пример инфографики

Если основываться на реальные данные в сервисе GoogleTrends(Рис. 2) и сравнить infographics с популярностью, к примеру, фразы datavisualisation, то в таком случае становится очевидно – инфографика является только «информационным пузырем», следовательно, реальная осмысленная потребность в визуализации остается устойчивой в течение последних пяти лет (наибольшая глубина данных, доступных для анализа).

Процесс визуализации – это свертывание мыслительных содержаний в наглядный образ [1]. Будучи воспринятым, образ может быть развернут и может служить опорой адекватных мыслительных и практических действий.

Примеры наглядности и визуализации всегда широко применялись: опорные схемы и таблицы, оперативные схемы действий, семантические и фреймовые модели, дидактические наглядные пособия. Одним из способов визуализации информации является инфографика. Инфографика активно используется в печатных изданиях и интернет-СМИ, в рекламе, в маркетинге и PR.

В целом презентации, как и инфографика– это механизм целевого воздействия. Это работа на стыке логики и креатива.

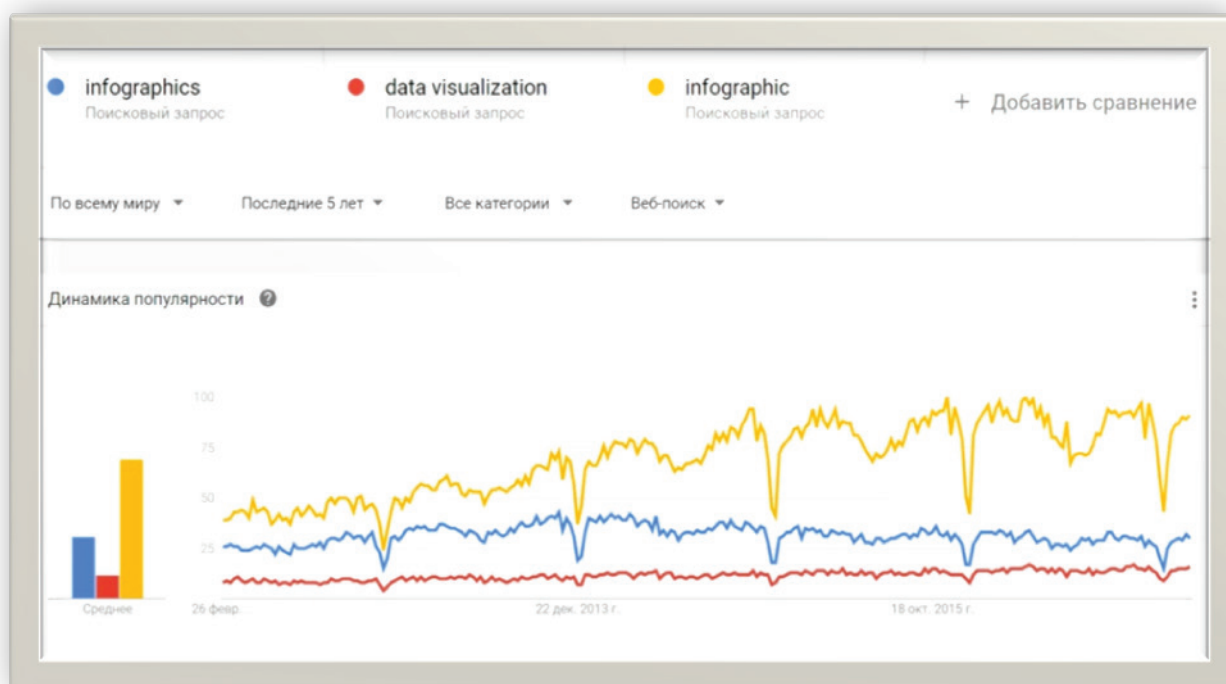


Рис. 2. Статистика из google.com/trends

Широта термина «презентация» покрывает собой как презентации с целью выступления, так и сложные объемные отчеты. Презентации с целью выступления нацелены на эмоциональное убеждение зрителя, а отчеты предусмотрены целью детального и подробного рассказа зрителю фактов.

Поэтому, переходя к презентации, необходимо сперва ответить себе на вопрос «Зачем я делаю этот документ?». И это только лишь первый вопрос, так как дизайн презентаций (как и оформление различных отчетных данных) – это, по сути, целый комплекс вопросов, на которые необходимо ответить в первую очередь, перед тем как сесть за работу.

Информационный дизайнер – это специалист с некоторыми компетенциями. Ему необходимо осмысливать свою работу, чтобы осознать исходные данные и транслировать их в решение (сделать вывод).

Он и разработчик стиля, и сценарист, и оформитель, и аналитик, и коррективщик. Ведь это именно столько функций, сколько требуется для того, чтобы «дизайнер презентации» сработал качественно.

Таким образом, совокупность факторов позволяет говорить об инфографике как о жанре, причем жанре информационном, цель которого – проинформировать, дать представление о событии (цепочке событий), ситуации в определенном пространственно-временном континууме.

Библиографический список

1. Крам Р. Инфографика. Визуальное представление данных: учебник/Р. Крам. – СПб: Питер, 2014. – 384с.
2. Лаптев В.В. Изобразительная статистика. Введение в инфографику: учебник/ В.В. Лаптев. – СПб: Эйдос, 2015. – 180с.

Л.В. Данилкович

Научный руководитель: Т.Б. Кувалдина, д-р экон. наук

Омский государственный университет путей сообщения (г. Омск, РФ)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАБОТЕ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

Информационные технологии являются инструментом повышения эффективности деятельности государственных структур, в частности Федеральной налоговой службы (ФНС), функциональные возможности которых позволяют перейти к мгновенной обработке огромного объема данных, использованию электронного документооборота с обеспечением достаточного уровня надежности и созданию автоматизированных систем управления.

Актуальность исследования применяемых современных информационных технологий в работе налоговых органов, выявление их проблем и недостатков обусловлена тем, что, во-первых, ИТ-сфера является прогрессирующей средой разработок и ведущим направлением развития науки и

технологий в мировом масштабе, следовательно, в ближайшем будущем ожидается появление новых программных продуктов. Во-вторых, значимость исследования состоит в том, что возрастающие темпы внедрения информационных решений в структуру государственных органов не соответствуют долгосрочным задачам построения стабильной налоговой политики, что в последствии может отразиться на планировании постепенного экономического развития страны.

Исследованием современных информационных технологий в налоговых органах занимались такие российские ученые, как А.Х.Евстафьева [3], А.И.Беляев [4] и другие.

В своих трудах А.Х.Евстафьева утверждает, что, несмотря на все достижения в повышении качества налогового администрирования, до сих пор имеют место нерешенные проблемы, которые могут снизить темп информатизации. К ним относятся: несовершенство налогового законодательства (неоднозначные трактовки), отсутствие правомерного взаимодействия по сбору и передачи данных с другими структурами (Федеральная служба судебных приставов, отделения Сбербанка России, подразделения ГИБДД и др.) и нестабильный кадровый состав (недостаточная квалификация) налоговых органов [3].

По мнению А.И.Беляева, только проведение единой налоговой политики, направленной на достижение баланса интересов государства и налогоплательщика, внесение изменений в действующее законодательство и нормативно-методические материалы, раскрывающие способ исполнения законодательных актов, модернизация системы налогового администрирования с применением новых информационных платформ и современных систем ведения технологических процессов могут обеспечить решение проблемы дальнейшего развития налоговой системы [4].

Информационный прогресс в налоговых органах начался в 1995 году, когда была произведена разработка Концепции модернизации налоговой службы, которая заключалась в переходе инспекций на типовую организационную структуру, внедрении эффективных налоговых технологий и повышении уровня информатизации ФНС РФ [2].

В рамках данной концепции был осуществлен ряд крупных структурных проектов, начиная от разработки официального сайта Госналогслужбы России, внедрения государственных услуг по предоставлению в электронном виде доступа к личному кабинету налогоплательщика, заканчивая масштабной комплексной перестройкой организационной структуры налоговой службы и созданием новой единой автоматизированной информационной системы (АИС) «Налог-3».

В налоговые органы внедрены интегрированные продукты, включающие в себя несколько видов обработки информации, целью использования которых является повышение эффективности работы и обеспечение каче-

ства управления с помощью заложенных математических процессов, возможностей моделирования и создания статистического прогноза, а также различных методов обработки огромного объема данных за значительно малый промежуток времени, что отличительно от человеческих возможностей.

По мнению экономистов В.М. Вдовина, Л.Е. Сурковой примером такого интегрированного продукта, применяемого сегодня в службах налогового контроля, является автоматизированная информационная система, которая представляет собой совокупность информации, экономико-математических методов и моделей, технических, программных, технологических средств и специалистов, предназначенная для обработки информации и принятия управленческих решений [1].

АИС «Налог-3» используется работниками ФНС для обработки данных по показателям налогообложения, налоговым ставкам, различным видам налогов, финансовому состоянию налогоплательщиков и другие.

Информационные технологии решают проблему передачи данных между территориально отдаленными структурами. С помощью методов шифрования информация передается по сети по защищенному каналу связи, что обеспечивает защиту от несанкционированного доступа и утечки персональных данных. С учетом специфики налоговой службы были созданы центры обработки данных (ЦОД), задача которых состоит в одновременной обработке и передачи между центральным и региональными отделениями, что решает проблему трудозатратности, экономии времени, некорректности работы, исключается вероятность ошибочной передачи, а также документарного несоответствия.

Одним из главных свойств ИТ является доступность для пользователя, то есть удобство и простота внешнего интерфейса, с вложенными в систему процессами обработки данных, различного рода операциями и генерированием результата запроса в читабельном виде. Средством оптимизации работы с клиентами служат интернет-сервисы, позволяющие налогоплательщику в онлайн-режиме узнать информацию по своему счету, произвести ряд операций, контролировать наличие задолженности, производить сверку по объектам налогообложения, ознакомиться с предоставляемой информацией и провести прочие запросы. Функционирующие на сегодняшний день сервисы ФНС: «Заполнить платежное поручение», «Обращение в ФНС (УФНС, ИФНС)», «Личный кабинет налогоплательщика юридического лица», «Личный кабинет налогоплательщика индивидуального предпринимателя» и другие.

В заключении, стоит отметить, что внедрение информационных технологий в системные процессы налоговых органов позволило оптимизировать работу как на минимальном уровне взаимодействия налогоплательщиками, так и между региональными отделениями ФНС в масштабе

страны. Вместе с тем, существуют недостатки использования ИТ, к которым можно отнести высокую стоимость программных продуктов для государственных структур, обоснованную комплексом мер защиты в соответствии с требованиями ФСТЭК, сокращение рабочих мест ввиду автоматизации большинства рабочих процессов, отсутствие «гибкости» информационной системы к изменениям руководящих документов (поправки законов, нормативно-правовых актов), зависимость работы большинства информационных решений от энергетических, сетевых ресурсов, программных сбоев и нарушений безопасности.

Библиографический список

1. Вдовин В.М., Суркова Л.Е. Информационные технологии в финансово-банковской сфере // «Дашков и К». 2014. С 304.

2. История ФНС России // URL:https://www.nalog.ru/rn77/about_fts/fts/history_fts/#t6 (дата обращения 25.02.2017).

3. Модернизация налоговых органов и их деятельности как ключевое направление развития налогового администрирования // Евстафьева А. Х. // Журнал Основы экономики, управления и права. 2013.№ 4.URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/modernizatsiya-nalogovyh-organov-i-ih-deyatel-nosti-kakkluchevoenapravlenierazvitiyanalogovogoadministrirovaniya> (дата обращения 25.02.2017).

4. Современные информационные технологии в работе налоговых органов // Беляев А.И. //URL: <https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source>.

Секция 5
ГУМАНИТАРНЫЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО
СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

П.М. Багун

Научный руководитель: О. Ю. Воронков, доцент

Омский государственный технический университет (г. Омск, РФ)

БЕЗОПАСНОСТЬ В БЫТОВОЙ СРЕДЕ

В настоящем времени мы часто болеем всякими заболеваниями, это происходит из-за того что мы живем в неблагоприятных условиях, даже когда мы приходим домой и там нас ждет опасность.

В каждой квартире дома нас окружают такие факторы как асбест, формальдегид, аллергены, бензапирен, и другие вредные химические вещества, которые очень сильно вредят нашему здоровью.

Большинство же факторов окружающие вокруг нас среды по своей природе обладают меньшей опасностью. Например, химическое, микробное, пылевое загрязнение воздуха помещений и т.д.. Как правило, в жилых и общественных зданиях их на много больше, и поэтому эти факторы создают угрозу развития разных заболеваний.

В зданиях формируется особая воздушная среда, которая находится в зависимости от состояния атмосферного воздуха и мощности внутренних источников загрязнения.

В воздухе, которым мы дышим, было обнаружено около 100 химических веществ, относящихся к различным классам химических соединений. Качество воздушной среды в закрытых помещений по химическому составу в значительной степени зависит от качества окружающего нас воздуха.

Миграция пыли, токсических веществ, содержащихся в атмосферном воздухе, во внутреннюю среду помещений она отправляется с помощью искусственной вентиляции, и поэтому вещества, которые находятся в наружном воздухе, обнаруживаются в помещениях, причем даже в тех, в которых воздух, прошел обработку в системе кондиционирования.

Одним из самых мощных внутренних источников загрязнения воздушной среды в закрытых помещениях являются строительные и отделочные материалы, изготовленные из полимеров.

В строительстве количество полимерных материалов насчитывают около 100 химических веществ. Количество и цели применения полимерных материалов в строительстве жилых и общественных зданий определяются рядом положительных признаков, облегчающих их использование, улучшающих качество строительства и удешевляющих их.

Однако результаты исследований показывают, что практически все полимерные материалы выделяют в воздушную среду те или иные токсические химические вещества, оказывающие вредное влияние на здоровье людей.

Так же источником загрязнения в помещении является табачный дым, при анализе воздуха после курения одной сигареты в воздухе обнаружилось 186 химических соединений, которые ухудшают воздух в нашем доме.

В последние годы, по данным ВОЗ, значительно возросло число сообщений о так называемом синдроме «больных зданий».

Бывало с вами такое: приходите в свою отремонтированную и квартиру, и вот начинаются головная боль, насморк, в горле першит, в глазах неприятные ощущения. А ведь ехали с работы и не чувствовали особого утомления, готовились переделать кучу домашних дел. Но теперь какая-то неприятная усталость и головокружение. Так вот это и есть синдром «больных зданий», Этот синдром ставится людям которые живут или переехали в экологически плохой дом.

Так же на наше здоровье влияет такие показатели как освещенность, шум, вибрация, электромагнитное загрязнение (ЭМП) и т.п.

Расскажем про некоторые показатели.

- Освещенность - искусственное или естественное, сколько его много или дефицит, все это влияет на ваш организм.

- Шум - самая распространенная проблема людей проживающих в городах, шум может быть разным: шум от машин с рядом с домом, от лифта, от холодильника, от телевизора и т.п.

- ЭМП – встречается повсюду. Это наши сотовые телефоны, телевизоры, компьютеры и прочая электронная техника.

На мой взгляд, чтобы улучшить внутреннюю экологию в закрытых помещениях как в домах, построенных на земле, так и в квартирах нужно проветривать помещение, уменьшить количество транспортных средств по городу, так как мы дышим не чистым воздухом, а выхлопами этих машин, больше садить деревья и другие растения, снизить производство табачных изделий, при строительстве домов использовать меньше полимерных веществ и смешивать с другими химическими элементами, строить дома не вблизи производств, а как можно дальше, это тоже влияет на наше здоровье.

В связи с вышесказанным, можно понять, что наш организм находится в постоянно угрозе не только на улице, но и в собственных домах, сами об этом не зная и не задумываясь об этом.

Ю.Е. Болотина

Научный руководитель: Л.Г. Просвирнина, к. филол.н.

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ИНОСТРАННЫЕ ВКРАПЛЕНИЯ В РУССКИХ РЕКЛАМНЫХ ТЕКСТАХ

Изучение рекламы приобретает особую важность в настоящее время. Актуальной исследовательской задачей представляется выявление и описание культуро-значимых компонентов в составе рекламного текста. Мы провели сопоставительный анализ англоязычных и русскоязычных рекламных текстов и выделили в русскоязычных рекламных текстах значительный пласт таких культуро-обусловленных элементов, как англоязычные вкрапления. Под англоязычными вкраплениями мы понимаем лексические единицы, которые используются в русскоязычных рекламных текстах на английском языке.

При проведении анализа было просмотрено 30 рекламных текстов разных товаров и услуг из них в 16 текстах употреблялись английские вкрапления, что составляет 50% от общего объёма. Просмотрев повторно эти 16 реклам, мы выделили следующие способы употребления англоязычных вкраплений в русскоязычных рекламных текстах.

1. Рекламные тексты, в которых название марки товара или самого товара представлены на английском языке. Особую группу составляют названия всемирно известных компаний: **Prada, Calvin Klein, Levi's, Marlboro, Hugo Boss** и др. Считается, что данные бренды известны настолько, что для их рекламы достаточно использовать лишь название марки товара. Такие рекламные тексты носят напоминающий характер: **Hugo Boss**.

2. Рекламные тексты, в которых наряду с названием марки товара или наименованием самого товара также используется англоязычное вкрапление – слоган на английском языке:

Subaru Legacy. Эталон управляемости. **Think. Feel. Drive. Subaru**
(Реклама автомобиля **Subaru**)

Be delicious аромат для женщин **DKNY** (Реклама туалетной воды **Donna Karen New York**)

Паронормальное приготовление пищи. **Panasonic . Ideas for life** (Реклама микроволновой печи **Panasonic**). Использование слоганов на английском языке в русскоязычных рекламных текстах способствует повышению экспрессивности, и соответственно, усилению прагматического воздействия рекламного текста, является дополнительным средством привлечения внимания адресата. В рассмотренной рекламе микроволновой

4.2. Смешение английского и русского языков на уровне слова.

Рассмотрим пример смешения английского и русского языков в названии паба Ли**Beer**ти. Вовлечены два слова: англоязычное заимствование **либерти**, означающее слово «свобода» и английское слово **beer** – *пиво*. В результате словосмешения Ли**Beer**ти приобретает следующую семантическую нагрузку: во-первых, Ли**Beer**ти – это паб, где можно выпить пиво; во-вторых, это паб, где предлагается преимущественно зарубежное пиво, о чём свидетельствует англоязычное вкрапление **beer** – *пиво*; в-третьих, посетителю предоставлена полная свобода выбора (англ. **liberty** от лат. **libertas** – *свобода*); в-четвёртых, паб Ли**Beer**ти – это место, где «*вы сможете ощутить вкус свободы, отведав нашего*» пива

3. Рекламные тексты, в которых русскоязычные названия представлены на английском языке. Достаточно часто в русскоязычных рекламных текстах названия российских магазинов, компаний и др. транслитерируются и передаются на английском языке: **ЦУМ - TSUM, ГУМ – GUM** др.

4. Использование в рекламных текстах смешения вышеназванных способов в процессе передачи англоязычных рекламных текстов на русский язык.

В качестве примера рассмотрим рекламу холодильника **Samsung**:

Немного холода для домашнего тепла. Новая премиальная серия холодильников **SmartTouch***, оснащённых сенсорными дисплеями, синей подсветкой ручек, а также всеми новейшими разработками для лучшего охлаждения и хранения продуктов. **SmartTouch** – это больше чем образец технического совершенства. Мы предлагаем Вам новое качество жизни. **Samsung. Turn on tomorrow**** *интеллектуальное прикосновение **Навстречу будущему. (Реклама холодильников Samsung)

Выше сказанное позволяет сделать вывод, что англоязычные вкрапления широко используются в русских рекламах с целью усиления стилистического эффекта и влияния на поведение потребителя и на спрос на товар либо услугу, так как потребителям интересно значение того или иного названия, а также они связывают это с заведомо высоким качеством иностранного товара.

Библиографический список

1. Дакохова М.Г. Словарь англоязычных заимствований. Черкесск. 1996. 92 с.
2. Зенович Е.С. Словарь иностранных слов и выражений, М., 1997.
3. Белоусов В.В. Иноязычные слова в русском языке // Наука и жизнь. 1993. №8. С. 42-48.

4. Дедюхин А.А. Модели организации вербальной и визуальной информации в тексте рекламы.: дис. . канд. филол. наук. Краснодар, 2006. 152 с

5. Исаева Н.В. «Творение» новых слов в рекламных текстах // Русская речь. № 4. 2007. С. 55-58

С.О. Иманбаева

Научный руководитель: Л.Г. Просвирнина, к. филол.н.

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (г. Омск, РФ)

ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ

Говорить перед большой аудиторией всегда сложно. Уметь выступать перед людьми будет полезно в любом виде деятельности. В данной статье я хотела бы рассмотреть как сделать ваше выступление эффективным, донести до слушателей главную мысль, удержать их внимание, а главное – правильно построить свой доклад на английском.

Для публичного выступления необходимо:

1. Составить речь: Формирование идеи; используйте простой и понятный язык. Примеры, реальные случаи, шутки вполне уместны, даже необходимы. Шутки помогут «разбудить» заскучавшую публику. Смех поможет сблизиться с публикой. Выводы, а так же повторение главной мысли следует высказать в конце выступления

2. Визуальные средства для вашей презентации играют немаловажную роль для публики: один слайд должен описывать только одну идею. Используйте изображения в вашей презентации, представление того, о чем вы говорите слушателям необходимо, чтобы ясно понять вашу мысль. Шрифт должен быть крупным, чтобы даже с задних рядов слайды хорошо читались.

3. Правило KISS – Keep It Short And Simple. Придерживайтесь коротких предложений и простой грамматики, чтобы максимально донести смысл сказанного вами до аудитории. Слушатели не будут отвлекаться на «распутывание» сложных конструкций и отвлекаться на форму от содержания.

4. Ключевые слова. Использование «мы» - придает ощущение близости. Так же использование других местоимений, таких как: «они» - указание оппонентов; «вы» - обращение к публике; «я» - указание акцента на свою мысль; Сравнения и метафоры делают речь разнообразной, что не позволит слушателям «уснуть».

5. Хорошая подготовка: Лучше говорить, установив визуальный контакт со слушателями, необходимо знать о чем вы говорите, уметь дать верные ответы на вопросы, соответствующие теме вашего выступления. Не следует читать с листа.

Варианты выражений, которые могут пригодиться для выступления:

1) Начало (Getting Started)

- We need to talk about . . . (Нам нужно поговорить...)
- One can say that ... (Можно сказать, что..)
- It is generally agreed today that ... (Сегодня общепризнано, что ...)

2) Обозначение темы разговора (Talking about discussion items)

- The first thing we need to discuss is . . . (Первое, что нам нужно обсудить это...)
- The first thing on the list is . . . (Первым делом в списке...)
- First, we need to talk about . . . (Во-первых, мы должны говорить об этом...)

3) Комментарии к картинкам, слайдам (comments)

- The graphic shows that ... (График показывает, что...)
- As you can see (in the picture) ... (Вы можете видеть (на рисунке) ...)
- I think the picture perfectly shows how / that ... (Я думаю, что картина прекрасно показывает, как / что ...)

4) Приостановка разговора (Stalling the Discussion)

- Before we move on, I think we should . . . (Прежде чем мы перейдем, я думаю, что мы должны . . .)
- Don't you think we need to . . . (Вам не кажется, что нам нужно . . .)
- Not so fast. We haven't (yet) . . . (Не так быстро. У нас нет (пока) . . .)

5) Просьба уточнить (Asking for Clarification)

- What do you mean by (Что вы имеете в виду)
- I don't quite follow you. (Я не совсем понимаю вас.)
- Could you clarify that? (Не могли бы вы прояснить это?)

6) Предложение (Making a Suggestion/Proposal)

- I think we should . . . (Я думаю, что мы должны . . .)
- I suggest . . . (Я предлагаю . . .)
- How about . . . (Как насчет...)

7) Опрос мнений (Asking for Opinion)

- What's your opinion on that ... ? (Каково ваше мнение, ...?)
- Any thoughts on that? (Какие мысли по этому поводу?)
- Any ideas? (Любые идеи?)

8) Подведение итогов (Summarizing)

- The conclusion is . . . (Вывод...)
- So, we've decided to . . . (Итак, мы решили...)
- This proves that ... (Это доказывает, что...)

Знакомство с выступлениями известных деятелей помогут правильно подготовиться к публичному выступлению. Мы проанализировали речи таких политиков как Мартин Лютер Кинг 'I have a dream', предыдущего президента США Барака Обамы и действующего президента США Дональда Трампа.

Мартин Лютер Кинг 'I have a dream': I have a **dream** that one day down in Alabama, with its vicious racists, with its governor having his lips dripping with the words of interposition and nullification – one day right there in Alabama **little black boys and black girls** will be able to join hands with **little white boys and white girls** as sisters and brothers. I have a **dream** today. I have a **dream** that one day every valley **shall be** exalted and every hill and mountain **shall be** made low, the rough places **will be** made plain, and the crooked places **will be** made straight, and the glory of the Lord **shall be** revealed and all flesh shall see it together.

Анализ: Слово «мечта» (dream)-выразительно, оно близко каждому, что делает речь доступной для понимания любому слушателю, ведь у всех есть надежды. Использование Future Simple (will be able) позволяет показать, что всё, о чем говорится в речи, сбудется обязательно и в скором будущем – как само собой разумеющееся. Так же можно заметить, что Мартин Лютер Кинг использует довольно простую, стилистически нейтральную лексику для доступности текста слушателям любого происхождения. В качестве усиливающего стилистического эффекта используются часто повторяющиеся слова, такие как: **dream, will be, shall be, little black boys and black girls** и **little white boys and white girls**. Подготовка к выступлению. Стоит отметить, что речь эта не была спонтанной, к своему выступлению «У меня есть мечта» Мартин Лютер Кинг готовился осознанно и очень серьезно.

Прощальная речь Обамы была довольно продолжительной, он говорил 54 минуты, говорил очень красиво. Обама подчеркнул, что всё то, что было обещано – выполнено. В своем выступлении Обама проанализировал прошлое настоящее и предстоящее. Барак Обама лично готовил свою речь. Он диктовал абзацы своему спичрайтеру, тот тем временем превратил их в речь. Речь характеризуется неоднократным повторением слов благодарности и искренностью:

- Thank you, everybody!

Thank you.

...

... for the past 25 years you have not only been my wife and mother of my children, you have been my best friend. You took on a role you didn't ask for. And you made it your own with grace and with grit and with style, and good humor. You made the White House a place that belongs to everybody. And a

new generation sets its sights higher because it has you as a role model. You have made me proud, and you have made the country proud.

Malia and Sasha...

... under the strangest of circumstances you have become two **amazing** young women. You are smart and you are **beautiful**. But more importantly, you are **kind** and you are **thoughtful** and you are **full of passion**.

And...

... you wore the burden of years in the spotlight so easily. Of all that I have done in my life, I am most proud to be your dad. To Joe Biden...

... the scrappy kid from Scranton...

... who became Delaware's favorite son. You were the first decision I made as a nominee, and it was the best. Not just because you have been a great vice president, but because in the bargain I gained a brother. And we love you and Jill like family. And your friendship has been one of the great joys of our lives. To my **remarkable** staff, for eight years, and for some of you a whole lot more, I have drawn from your energy. And every day I try to reflect back what you displayed. Heart and character. And **idealism**. I've watched you grow up, get married, have kids, start incredible new journeys of your own.

Even when times got tough and frustrating, you never let Washington get the better of you. You guarded against cynicism. And the only thing that makes me prouder than all the good that we've done is the thought of all the **amazing** things that you are going to achieve from here...

- Thank you. God bless you. And may God continue to bless the United States of America.

Использование “**МЫ**” и других конструкций, представляющих иллюзию объединения: «Мы — самая богатая, сильная и уважаемая нация в мире. Будущее должно принадлежать нам». В контексте множество конструкций, характеризующих объединение президента, народа, страны в целом. Использование цитат: ...George Washington "from different causes and from different quarters much pains will be taken... to weaken in your minds the conviction of this truth."... "You never really understand a person until you consider things from his point of view, until you climb into his skin and walk around in it."

Президент закончил речь следующими словами: «Да, мы можем. Да, мы сделали. Да, мы можем. Спасибо. Да хранит вас бог. И да продолжит бог хранить Америку». Эти слова отсылают к лозунгу «Да, мы можем» (Yes we can), который Обама использовал, начиная с президентских выборов 2008 года.

Речь Дональда Трампа:

...Together, we will determine the course of America and the world for many, many years to come. We will face challenges, we will confront hardships, but we will get the job done.

Every four years, we gather on these steps to carry out the orderly and peaceful transfer of power, and we are grateful to President Obama and First Lady Michelle Obama for their gracious aid throughout this transition... They have been magnificent. Thank you....

Свою инаугурационную речь 45-й президент США Дональд Трамп писал лично, в ней он использовал цитаты из библии и обращение к Всевышнему: **The Bible tells us how good and pleasant it is when God's people live together in unity. We must speak our minds openly, debate our disagreements honestly, but always pursue solidarity. When America is united, America is totally unstoppable. Thank you. God bless you. And God bless America.** Выражение благодарности, так же конструкции “**МЫ**” в тексте так же присутствует, что объединяет его с народом. В отличие от Обамы, Трамп говорил кратко, конкретизировано, без “красивых слов”, как подметил он сам “ **The time for empty talk is over. Now arrives the hour of action.**”

Искусство публичных выступлений может пригодиться в любой момент, даже если это не связано с вашей профессиональной деятельностью. Каждый день мы рассказываем друг другу какие-то истории или пытаемся убедить кого-то в чем-то. Способность грамотно и ясно выражать свои мысли и желания говорит о том, что вы развитый и общительный человек, которого интересно слушать. Тексты, которые мы рассмотрели в данной статье, показывают, что влияние и произведенное на аудиторию слушателей впечатление можно усилить, воспользовавшись некоторыми стилистическими приемами, среди которых повторение некоторых слов и конструкций, постоянное проявление благодарности и объединение себя с аудиторией посредством использования местоимения «мы».

Библиографический список

1. <http://www.bbc.com/russian/news-38578954>
2. https://ru.wikipedia.org/wiki/Кинг,_Мартин_Лютер#.D0.A0.D0.B5.D1.87.D0.B8_.D0.B8_.D0.B2.D1.8B.D1.81.D1.82.D1.83.D0.BF.D0.BB.D0.B5.D0.BD.D0.B8.D1.8
3. <https://www.learnathome.ru/blog/english-presentation>

А.А. Карпанова

Научный руководитель: В.Г. Пузиков, д-р филос. наук

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ФИЛОСОФИЯ МНОГОГРАННОСТИ ЛЮБВИ

«Как тело человека требует пищи и страдает
нее, так и душа человека требует любви
и без нее страдает». Л.Н. Толстой

Что такое любовь? В своей жизни каждый человек задавал себе такой вопрос, и у каждого свое понимание любви. Любовь для каждого человека индивидуальна и способна на разные эмоции и действия. Для одних это источник вдохновения, стимул для творчества. Для других – изнуряющая и разрушающая состояние души сила, не приносящая радости. Для третьих – это просто блаженство и растворение в другом человеке.

Любовь – это уникальное состояние человеческой души, выражающее особую благодать слияния мыслей и чувств, объектом которых является любимый человек. В таком состоянии любящий человек способен на многое: творчество, благородные поступки и возвышенные подвиги. Любовь дает человеку мощную внутреннюю энергию, которая подавляет в нем и индивидуализм, и эгоизм. Она делает влюбленного более человечным, нацеливает на добро, придает смысл его жизни.

Любовь отличается от других чувств возвышенностью духом, побуждением к созиданию и самосовершенствованию. Один из главных «симптомов» любви – когда человек получает больше удовольствия от того не что отдает, а оттого, что получает. Речь идет не о материальных вещах, а о духовных, связанных с радостными мыслями о любимом человеке.

Вместе с тем, любовь есть подобие многосторонней геометрической фигуре, которая имеет 7 граней. Каждая из ее граней по-своему раскрывает одну из сторон любви.

Например, любовь-агапе. Этот вид любви более характерен для подростков. Сильная жертвенная, бескорыстная, безусловная, преданная, самоотверженная любовь. Ее еще называют любовь-гармония. Любящий человек сделает для своего возлюбленного всё, чтобы тому было хорошо. Любовь-самоотдача, где любящий человек ничего не требует взамен. Он старается доставить удовольствие и радость другому человеку, проявляет заботу, отзывчивость и милосердие, страсть и нежность, надёжность и преданность. Любовь агапе подобна любви Бога, который любит всех людей в равной мере, несмотря на какие либо недостатки, хорошие или плохие поступки. Любовь агапе включает, а не отрицает другие формы любви.

В частности, любовь-эрос. Любовь эрос это чувственная любовь, любовь-страсть, пылкая влюблённость, увлечение, желание обладать человеком физи-

чески. Любовь эрос добавляет яркие краски в отношения мужчины и женщины. Но для семейных отношений одной любви эрос недостаточно, ведь она непостоянна, она вспыхивает, пока чувства молоды, жизнь наполнена и насыщена, партнеры идеализируют друг друга. Однако проходит время и такая любовь затухает. Такую любовь часто сравнивают с опьянением. Она чувственна и страстна и удовлетворяется лишь в том случае, когда человек обладает объектом желаний. Ее можно сравнить с биологическими потребностями, основными инстинктами: голод, жажда, холод. Если любовь эрос не включает в себя аспекты другой любви, например филия или сторге, то такая любовь разрушительна и недолговечна.

Между тем, русский философ В.В. Розанов восторгается любовью-страстью, но только в лоне семьи. Он превозносит ее до небес, включая то телесное наслаждение, которое такая любовь приносит людям. Более того, сам акт любовного совокупления он рассматривал как естественное и необходимое слияние душ. По мнению другого русского философа Н.А. Бердяева, не только в личной жизни, но и в науке, искусстве, общественно-политической деятельности всегда есть место искренней любви. Противоположностью такой любви является любовь-людус.

Любовь-людус – это игра в любовь без обязательств. Это сложно назвать любовью, это скорее флирт, кокетство. Игра в любовь, основанная на разжигании полового влечения партнера и получении удовлетворения от процесса игры в любовь. Даже измена допускается в таких отношениях, где чувства поверхностны и основаны только на личном удовлетворении. В отличие от глубокого интимного чувства вид любви-людус – это недолговечная, потребительская любовь. Такие отношения связывают любовников. Построить крепкие семейные узы на любви-людус невозможно.

Любовь-филия – это любовь-уважение. Дружба, уважение, понимание, симпатия. В такой любви происходит полное принятие человека. Отношения в браке с такой любовью могут быть долговечны. Такая любовь рациональна, она не возникает мгновенно, для этого человеку нужно узнать все положительные качества партнера. Эта любовь основывается на обдуманном личном выборе и является платонической любовью. Любовь филия основана на взаимном интересе, в браке, котором присутствует такая любовь, каждый из супругов самодостаточный человек. Люди в таком браке любят, но полностью не растворяются друг в друге, у каждого есть свои интересы и желания.

Любовь-прагма – это осознанная любовь, любовь и умом и сердцем. Ее еще называют любовь по расчёту. Здесь нет места истерикам, играм, обману. В браке, основанном на любви-прагме может и не быть любви вовсе. Прагматик точно знает, какого человека он хочет видеть в качестве спутника жизни. Он реалистичен. Осознанный выбор, бескорыстная помощь в развитии недостающих качеств и способностей у того, кого он выбрал, порождают в прагматике глубокую любовь к своему избраннику. Отношения в браке со временем становятся не только надежными, но и намного теплее и душевнее. Любовь прагма со временем может перерасти в другой вид любви.

Любовь-мания – это одержимая собственническая любовь. Любовь мания похожа на болезненное состояние. Маниакальное влечение и зависимость от объекта обожания сопровождаются непреодолимым страстным желанием всегда быть рядом, знать о нем все, все контролировать. Такая любовь создает одержимость обладать человеком. Она порождает напряжённость, тревогу, страх потери, ревность, неуверенность, злость, агрессию и недовольство. Здесь нет радости, это похоже на наказание, любящий постоянно требует ответной любви, особенной любви, которой партнёр, возможно, дать не сможет. Этот вид любви разрушает и отношения партнеров, и психику того, кто испытывает такие чувства. Есть два выхода: или такая любовь переходит в другой тип любви, или она переходит в ненависть и равнодушие.

Любовь-сторге – любовь-привязанность, основанная на дружбе. В браке такая любовь приведёт к прочному и устойчивому союзу. При такой любви люди могут оставаться самими собой. Это порождает комфорт, уют, тепло. Здесь существуют понятия «принят» – «не принят» и нет необходимости заслуживать любовь. Появляются ощущения уверенности, надёжности и одновременно свободы. Отличаясь от чисто полового влечения, от слепого эроса, любовь-дружба представляет собой, по сути, высшее благо для индивида. Она предполагает особую силу взаимного внимания. Ф. Ницше, представитель «философии жизни», по-своему взглянул на эту проблему. Он считал, что одно из двух связанных любовью-дружкой лиц есть обыкновенно любящее, а другое – любимое, позволяющее любить себя. Внутренняя сила взаимной любви распространяется на всех на окружающих

Таким образом, любовь – это многогранное и многоликое явление. Любовь – это духовная энергетика, которая постоянно подпитывает веру человека в себя, одновременно освещая жизненный путь другого человека. Способность любить является важнейшим показателем становления фундаментальных качеств человека как личности.

Библиографический список

1. Бердяев Н.А. Эрос и личность. М., 2012. 224 с.
2. Ивин А.А. Обнаженность и отчужденность. Философское эссе о природе человека. М., 2015. 320 с.
3. Кузнецова Е.В. Социология любви. История, теория, проблемы. Монография. М., 2015. 128 с.
4. Ницше Ф. По ту сторону добра и зла. Казус Вагнер. Антихрист. Эссе homo. Человеческое. Слишком человеческое. Злая мудрость. Минск, 2005. 879 с.
5. Розанов В.В. Несовместимые контрасты жития. М., 1990. 605 с.
6. Розанов В.В. Уединение. М., 1990. 543 с.
7. Розанов В.В. Цель человеческой жизни. М., 1999. (Эл. ресурс biblio/books/rozanov).

А. Климанова

Научный руководитель: Л.Г. Просвирнина, к. филол.н.

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ СЛОВ В РУССКИХ РЕКЛАМНЫХ ТЕКСТАХ

Современная реклама сложна и многообразна. Она мобилизовала огромные материальные и интеллектуальные ресурсы. Поэтому уместно поразмышлять, насколько она нужна и насколько важна непосредственно в развитии бизнеса.

Реклама обеспечивает 75% доходов газет и журналов, а так же 100% доходов телевидения.

С экрана телевизора, по радио, со страниц газет мы видим и слышим рекламные ролики. Иногда они увлекают, а иногда раздражают.

Актуальность работы состоит в том, что современную жизнь и ее сферы нельзя представить без рекламы, это неотъемлемая ее часть, поэтому тема исследовательской работы актуальна в наши дни.

Цель работы заключается в следующем: провести анализ русских рекламных текстов и выявить количество и цель использования в них иностранных слов.

Очевидно, что порой реклама без особой на то необходимости заставляет людей «выворачивать карманы», покупать вещи, без которых с успехом можно обойтись, внедряет в умы психологию «вещизма», деформируя миропонимание и жизненные установки человека.

Но реклама для развития бизнеса показывает, что цивилизованная, не наносящая вред обществу, она необходима. Более того, обойтись без нее в современных условиях невозможно.

Слово «реклама» латинского происхождения (reclamare - кричать) и означает:

- 1) мероприятия, имеющие целью создать широкую известность чему-либо, привлечь потребителей, покупателей;
- 2) распространение сведений о ком-либо, о чем-либо с целью создания популяризации.

Из опыта мирового бизнеса давно известна сила и роль рекламы. Прежде всего, реклама несет в себе информацию, которая обычно представлена в сжатой, художественно выраженной форме, эмоционально окрашенной и доводящей до сознания и внимания потенциальных покупателей наиболее важные факты и сведения о товарах и услугах.

Реклама, с одной стороны, доводит до потребителей разные сведения, необходимые для покупки и использования изделий. С другой, - сочетая

свою информационность с убедительностью и внушаемостью, реклама оказывает на человека эмоционально - психическое воздействие. Отсюда - многие считают, что реклама, сама по себе, одновременно и бизнес, и искусство.

Основные принципы, лежащие в основе создания рекламных материалов сводятся к следующему:

- любое рекламное послание обязано быть безупречным, благопристойным, честным и правдивым;
- любое рекламное послание обязано создаваться с чувством ответственности перед обществом и отвечать принципам добросовестной конкуренции;
- никакое рекламное послание не должно подрывать общественное доверие к рекламе.

При содействии рекламы рынок становится более ясным и доступным для покупателей с различными вкусами и потребностями, с разным уровнем денежных доходов, с неодинаковыми традициями в отношении потребления.

В рекламе часто используются структуры: прилагательное + существительное либо прилагательное или существительное используется в переносном смысле. Рекламируемые названия также представляют большой интерес для переводчика.

Особенностью рекламы является использование слоганов, которые являются короткими, лаконичными фразами, которые компания часто использует в рекламных объявлениях. Необходимы хорошие слоганы, которые должны легко запоминаться и, как правило держаться в умах людей. Таким образом, перевод слоганов должен легко запоминаться. В некоторых случаях слоган может полностью отличаться от его оригинала, но иметь те же психологические цели.

Как видно из вышесказанного самое главное в переводе рекламы - это контекст. Контекст объясняет смысл названия, помогает понять слова и фразы. Это исключает любые трудности, которые могут появиться.

Также мы узнали, что многие английские слоганы нужно адаптировать. Например, «Taste life!» (Попробуй жизнь на вкус!) переводится как «Живи, чтобы было что вспомнить!». Но есть много английских слоганов, которые не переводятся: "Just do it!", "It's a Sony", "Ideas for life", "Dave - men + care », «Always Coca-Cola!» (этот слоган используется в более 50 странах и ни разу не был переведен).

Причины использования английских слов в рекламных текстах.

Мы считаем, главной причиной употребления иностранных слов (в частности, английской лексики) в названиях брендов и рекламе является имитация под импортный бренд. Ведь «иностранное» означает «избранное» для отечественных покупателей. Многие исследования приводят

примеры недоверия отечественных покупателей к собственной продукции и товар, который назван иностранным именем считается лучше и качественнее.

Как правило, иностранные названия в основном привлекают молодёжную аудиторию. Связано это, безусловно, с усиливающейся популярностью телекоммуникативных технологий, без которых наша молодежь не представляет другой жизни. Товары для подростков чаще всего называют по-английски.

Рекламный слоган питерской компании «Sela» («Feel the same») принципиально не переводился на русский. Под англоязычный сленг подстраивалась и ростовская «Глория Джинс», выводя молодёжную марку одежды «Gee Jay». «TJ Collection» якобы «была создана в Великобритании в 1992 году». Обувь этой фирмы рассчитана на любую целевую аудиторию. «TJ Collection» – для среднего класса, обувь этой же фирмы «Chester» – дорогая классика, «Carnaby» – для молодых людей. Но в Великобритании даже не слышали о такой обуви. Производители бытовой техники рассчитывают уже не на молодёжь, а на домохозяйек среднего достатка и называют продукцию соответственно. Например, название «Scarlett» призвано вызывать у женщин романтические ассоциации. Это совместное производство России и Китая зарегистрировано в Великобритании в 1996 г, что номинально даёт право предприятию именоваться английским. Фирма, производящая бытовую технику «Vigor» (образовано от английского vigorous мужественный, сильный), арендует у завода «Вымпел» одну комнату. Сама техника производится в странах Юго-Восточной Азии.

Мы проанализировали 87 рекламных роликов и слоганов, и выяснили, что в 30 из них отсутствуют иностранные вкрапления. В процентном соотношении это составляет 32%, а в 57 используются иностранные слова, что составляет 78% от общего объема. По результатам проведенного нами исследования количественного соотношения русских и английских слов, процентное соотношение англицизмов в российской рекламе составляет 33%. Этот вывод основывается на методе количественного подсчета. За основу брались различные рекламные тексты: от самого короткого сообщения до самого длинного.

Характерной чертой фонетического оформления рекламных сообщений является фонологический параллелизм, который выражается в таких языковых приемах, как аллитерация (звуковой повтор) и рифма, например: «Rowenta. Радость в вашем доме», «Chester любит Cheetos», «Revlon. Революция цвета», «Wella. Вы великолепны».

Таким образом, в XXI веке англоязычная лексика прочно вошла в нашу повседневную жизнь и, соответственно, в язык рекламы. В первую очередь это обусловлено открытостью информационного общества. Тек-

сты рекламы выполняют различные функции: являются источником информации, дают определенную оценку рекламируемому товару, привлекают внимание потребителей к определенному товару, побуждая к покупке. В российской рекламе английские слова используют для экономии языковых средств, точности выражения, для придания рекламному тексту модного колорита.

Библиографический список

1. Алексеева, М.С. Вестник Мордовского университета. [Электронный ресурс]// URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/zaimstvovanie-angliyskih-slov-v-russkoj-reklame> (дата обращения 24.03.2017)

2. Базанова, А. Е., Кириленко, Н. П. Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Литературоведение, журналистика. [Электронный ресурс]// URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-yazyka-reklamy-kak-odnoy-iz-raznovidnostey-sredstv-massovoy-kommunikatsii> (дата обращения 24.03.2017)

К.В. Кобус

Научный руководитель: Л.Г. Просвирнина, к. филол.н.

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

СПОСОБЫ РАСШИФРОВКИ СОКРАЩЕННЫХ СЛОВ И ТЕРМИНОВ В АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

В английских научных и профессиональных текстах значительное место занимают самые различные виды сокращений. Поскольку они функционируют самостоятельно, фиксируются в лексикографических источниках и нередко становятся более известными, чем их источники (**radar** радар, **sonar** сонар, **laser** лазер), их можно считать лексическими единицами научно-технического языка. В.В.Борисов утверждает, что аббревиация стала одним из самых продуктивных способов словообразования в последние десятилетия двадцатого века [1, с.5]. В английском и языке сокращения, по звуковому и графическому оформлению, принято делить на аббревиатуры и акронимы.

Необходимо отметить, что сокращения характеризуются высокой омонимичностью, и чем меньше число знаков, тем она выше. В списках сокращений даже к отраслевым словарям буквы (А, В, АС) обозначают самые различные не связанные между собой понятия и предметы. Новые термины в научно-технических текстах могут быть образованы по именам

авторов новых теорий, открытий. Такие термины-собственные имена вначале сильно связаны с конкретным именем и, естественно, пишутся с заглавной буквы, но затем многие из них становятся полноправными членами терминологической системы, приобретают грамматическую оформленность нарицательного имени и нередко пишутся со строчной буквы.

В английском языке наблюдается тенденция к сокращению терминов [2, с.27]. Русский язык значительно отстает в количественном отношении аббревиатур: то, что называется термином в русском языке, в английском языке часто превращается в аббревиатуру:

Мы просмотрели английские юридические тексты и выявили что, в юридических документах часто используются аббревиатуры. Они образуются от начальных букв знаменательных слов словосочетания: **PLC** – *Public Limited Company* – Открытое Акционерное Общество, **Corp** – *corporation* – корпорация, **LLC** – *Limited Liability Company* – Общество с ограниченной ответственностью. Буквы могут быть написаны с точками, но в современном английском языке их избегают [31, с.34].

Разновидностью аббревиатуры являются акронимы. Акронимы представляют собой сокращения, которые читаются и воспринимаются как обычные лексические единицы. Они образуются из разных сочетаний букв.

Например, **NATO** – *North Atlantic Treaty Organization* – Североатлантического Договора. Но такое сокращение, как **BBC** – *British Broadcast Corporation* – Британской Вещательной Корпорации не является акронимом, так как оно не произносится как одно слово, а произносится по буквам и может быть отнесено к разряду инициальных. Существует несколько способов перевода акронимов:

- Транслитерация;
- Заимствование в исходном виде;
- Создание аббревиатуры из русских терминов.

Мы проанализировали выявленные сокращения и выяснили, что в юридических текстах основная масса терминов – аббревиатур складывается из производящих терминов. К ним относятся аббревиатуры, образованные от наименований сборников судебных решений, часто с указанием сокращенных фамилий их составителей. Например, **A & E**- *Adolphus & Ellis's Queen's Bench reports* - Стендовые доклады Адольфус и королевы Эллис, **CFR** - *Code of Federal Regulations* - Свод федеральных нормативных актов.

Также большую группу формируют термины-аббревиатуры, обозначающие отвлеченные понятия со значением собирательства, куда входят различные правовые органы, учреждения и организации. Обычно они обозначают следующие структуры:

•Федеральные органы управления

MDP - *Ministry of Defence Police* - Министерство обороны полиции

•Суды, включая государственные службы обвинения и защиты

C. A. - *Court of Appeal* - Суд апелляционной инстанции

CPS - *Crown Prosecution Service* - Служба Уголовного Преследования

•Право применяющие органы

HOPE - *Home Office Police Force* - Полицейский офис

•Исправительные учреждения

CI - *Correctional Institution* - исправительное учреждение.

Значительную группу составляют термины - аббревиатуры со значением лица. В эту группу входят аббревиатуры, которые обозначают:

•Правовую профессию лиц

exor. - *executory* - исполнительный

•Лиц, нарушивших закон или субъектов правонарушения

CD - *condemned* - осужденный

•Лиц, по выполняемым ими обязанностям или полномочиям

gdn - *guardic* - охранник

•Агентов и адресатов действия

mtgee - *mortgagee* - залогодержатель, **mtgor** - *mortgagor* - залогодатель

Ещё одну многочисленную группу составляют термины - аббревиатуры, которые номинируют действия, например: **c rim. con.** - *criminal conversation* - преступный разговор, **A/S** - *Arrest/Summons* - арест / призыв.

Однословные производящие термины, мы классифицируем по количественному слоговому составу, также по словообразовательному критерию, на основе которого выделяются термины, в структуру которых входит только одна основа: **claim** - **cl** «*требование, претензия*»; основа и один или более аффиксов: **acknowledgement** - **акк** «*подтверждение (документа)*»; термины, которые образуются путем сложения основ, частей слов, сложения основ и аффиксаций: **leasehold** - **л** «*пользование на правах аренды*».

Большую группу терминов - аббревиатур составляют термины типа стяжения. Они образуются путем стяжения в одну единицу отдельных элементов термина, как отдельные его буквы, так и фрагменты: **cfmd** - *confirmed* - подтвержденный, **afsd** - *aforsaid* - вышеупомянутый, **plf** - *plaintiff* - истец, **Pbl** - *preamble* - преамбула, **FPT** - *fingerprnt* - отпечаток пальца, **exor.** - *executor* - исполнитель [5, с.384].

В текстах законов часто используются сокращения без расшифровки. Чаще всего это такие сокращения, как **leg** - *legislature* - законодательная власть, **eff.** - *effective* - эффективный, **ch.** - *chapter* - глава, **sec.** - *section* - раздел, **U.S.C.** - *United States Code - The Code of Laws of the United States of America* - Свод законов Соединенных штатов Америки, также аббревиа-

туры названий штатов, сборников судебных решений и другие общеизвестные для юристов аббревиатуры: **S.Ct.** - *Supreme Court Reporter* - Репортер Верховного Суда [16, с.280].

Особую трудность представляют аббревиатуры латинского происхождения, которые используются очень часто. Например:

-**et. al.** - *et alii* - и другие

- **vs\ v** - *versus* - против

Некоторые превратились в символы, и при чтении их заменяют английским переводом.

i.e. - *id est (читается that is)* - то есть

e.g. - *exempli gratia (читается for example)* - например и т. д.

Таким образом, в юридических документах встречается большое количество аббревиатур, которые представляют некоторые трудности для перевода и необходимо их тщательно изучать. Именно поэтому многие ученые активно занимаются изучением данных аббревиатур.

Библиографический список

1. Борисов В.В. Аббревиация и акронимия // Военные и научно-технические сокращения в иностранных языках. - М. : Воениздат, 1972. - 319 с.

2. Просвирнина, Л.Г. Экстралингвистическая обусловленность и особенности образования сокращений в английской экономической терминологии.: Дис. ... канд. филол. наук. -Омск, 2011. -195с.

3. Дедюля В.В. Употребление аббревиатур в юридических документах на английском языке // Мир языков: ракурс и перспектива: материалы VI Междунар. науч. практ. конф., Минск, 22 апреля 2015 г. / редкол.: Н.Н. Нижнева (отв. редактор) [и др.]. Том II. - Минск: БГУ, 2015. – С.31-34

4. Кравченко А.П. Англо-русский и русско-английский юридический словарь // Издательство: "Баро-Пресс" (2001), 384 стр. ISBN: 5-94004-111-6

5. Виллиам Эллиотт Бутлер Русско-английский юридический словарь //Год издания: 2014 Издательство: Зерцало 230с. ISBN: 978-5-94373-272-0

Таблица № 1

Виды сокращений юридических терминов в английском языке

Типы сокращений	Описание	Пример
Аббревиатуры	состоящие из трех элементов, пишутся обычно заглавными буквами с точками между элементами	C.I.D. - <i>civil investigative demand</i> - требование о выдаче документов, C.C.J. - <i>Circuit Court Judge</i> - судья окружного суда, B.L.A. - <i>bilateral agreement</i> - двустороннее соглашение

Акроним	пишется без точек между элементами	COLA - <i>cost of living allowance</i> - надбавка к заработной плате на дороговизну, пункт коллективного договора, предусматривающий такую надбавку; COD - <i>cash on delivery</i> или <i>collect on delivery</i> - наложенный платеж, оплачивается при доставке.
По алфавитным названиям букв	при ее написании обязательны точки между элементами	W.A.A.R. - <i>Western Australian Arbitration Reports</i> - австралийский сборник по арбитражным делам, U. S.D. C. - <i>United States District Court</i> - Федеральный районный суд США.
Апокопы	слоговые аббревиатуры, в которых представлена начальная часть исходного слова	harr. < <i>barrister</i> , cond. < <i>condition</i> , sec. < <i>section</i> .
Афрезы	слоговые аббревиатуры, в которых представлена конечная часть исходного слова	lations < <i>regulations</i> , vestment < <i>investment</i> , tentiary < <i>penitentiary</i> .
Синкопы	слоговые аббревиатуры, в которых представлена средняя часть исходной единицы	scrip < <i>prescription</i> , tox < <i>intoxicate</i> , mos < <i>ammosity</i> .
Стяжения	слоговые аббревиатуры, в которых представлены слоги из начальной и конечной части исходного слова	atty < <i>attorney</i> , admt < <i>amendment</i> , agrt < <i>agreement</i>
Усечение	сокращение происходит таким образом, что остается только начало термина	акк. < <i>Acknowledgement</i> - подтверждение, barr. < <i>Barrister</i> - барристер
Смешанного	1) единицы, образованные в результате одновременного применения усечения и инициальной аббревиации 2) частично сокращенные	1) HBMGvmt (<i>His (her) Britanic Majesty's Government</i>) - правительство его (ее) величества; Admr d.b.n. (<i>Administrator de bonis non</i>) - админи-

	слова, которые состоят из усеченного элемента и полнозначного слова	стратор наследства по назначению суда; 2) Canad. Patent Rept. (<i>Canadian Patent Reporter</i>) -канадский патентно-правовой журнал;
--	---	--

Таблица №2

Перевод русских юридических сокращений на английский язык

БИК	Банковский Идентификационный Код	BIC (<i>Bank Identification Code</i>)
ГАОУ	Государственное Автономное Образовательное Учреждение	<i>State autonomous educational institution</i>
ГРН	Государственный Регистрационный Номер	SRN (<i>State registration number</i>)
ДОУ	Дошкольное общеобразовательное учреждение	<i>Preschool educational institution</i>
ЗАО	Закрытое акционерное общество	CJSC (<i>Closed Joint-Stock Company</i>)
ИНН	Идентификационный Номер Налогоплательщика	ITN (<i>Individual Taxpayer Number</i>)
ИП	Индивидуальный предприниматель	SP (<i>Sole Proprietor - амер.вариант</i>)/ ST (<i>Sole Trader - англ.вариант</i>)
ИФНС	Инспекция Федеральной Налоговой Службы	IFTS (<i>Inspectorate of the Federal Tax Service</i>)
	Консолидирующий счет	<i>Consolidated account</i>
	Корреспондирующий счёт	<i>Corresponding account</i>
КПП	Классификатор Промышленных Предприятий	IEC (<i>Industrial Enterprises Classifier</i>)
ОАО	Открытое Акционерное Общество	OJSC (<i>Open Joint-Stock Company</i>)
ОГРН	Основной Государственный Регистрационный Номер	PSRN (<i>Primary State Registration Number</i>)
ОГРНИП	Основной Государственный Регистрационный Номер Индивидуального Предпринимателя	PSRNSP (<i>Primary State Registration Number of the Sole Proprietor</i>)
ОКАТО	Общероссийский Классификатор Объемов Административно - Территориального Отделения	OKATO (<i>All-Russian Classifier of Administrative-Territorial Division</i>)
ОКВЭД	Общероссийский Классификатор Видов Экономической Деятельности	OKVED (<i>All-Russian Classifier of Types of Economic Activity</i>)

ОКОГУ	Общероссийский Классификатор Органов Государственной Власти и Управления	OKOGU (<i>All-Russian Classifier of Governmental Authorities</i>)
ОКОНХ	Общероссийский Классификатор Отраслей Народного Хозяйства	OKONKh (<i>All-Russian Classifier of Economy Branches</i>)
ОКОПФ	Общероссийский Классификатор Организационно-Правовых Форм	OKOPF (<i>All-Russian Classifier of Organizational-Legal Forms</i>)
ОКПО	Общероссийский Классификатор Предприятий и Организаций	OKPO (<i>All-Russian Classifier of Enterprises and Organizations</i>)
ОКТМО	Общероссийский Классификатор Территорий Муниципальных Образований	OKTMO (<i>All-Russian Classifier of Territories of Municipal Units</i>)
ОКФС	Общероссийский Классификатор Форм Собственности	OKFS (<i>All-Russian Classifier of Forms of Ownership</i>)
ООО	Общество с Ограниченной Ответственностью	LLC (<i>Limited Liability Company</i>)
РАН	Российская Академия Наук	RSA (<i>Russian Academy of Science</i>)
р/с	Расчётный счет (или р/с, в значении «текущего счета»)	Current account (Британия)/ <i>Checking account (CIIA)</i>
РКЦ	Расчетно-Кассовый Центр	PPC (<i>Payment-Processing Center</i>)
СНИЛС	Страховой Номер Индивидуального Лицевого Счёта	<i>Insurance Number of Individual Ledger Account</i>
ССОТ	Сообщество специалистов по охране труда	<i>Association of Labour Protection Specialists</i> (в виде аббревиатуры не встречала)
ФГУП	Федеральное Государственное Унитарное Предприятие	FSUE (<i>Federal State Unitary Enterprise</i>)

Е.А. Колодина

Научный руководитель: Кирьянова А.А.

Омский банковский колледж Банка России (г. Омск, РФ)

НЕИЗВЕСТНЫЕ СТРАНИЦЫ ТОПОНИМИКИ Г. ОМСКА

В центре Омска что ни улица, то страница истории. Возникновение, формирование и реконструкция городской уличной сети составляют одну из интереснейших малоизвестных страниц омского городоведения. Наше внимание в рамках данного социального проекта будет приковано к топонимике города Омска.

Что же такого тайного загадочного в названиях омских улиц? Откуда и как они появились? Данная тема способствует формированию познавательного интереса к топонимике названий географических объектов и расширение кругозора об истории главных улиц города Омска, раскрывающих малоизученную страницу истории.

Цель: исследовать топонимику названий центральных улиц исторической части города Омска.

В рамках поставленной цели работы можно выделить следующие **основные задачи:**

- 1) раскрыть понятие и зарождение Омской топонимии;
- 2) охарактеризовать историю переименования ул. Капцевича в ул. Красный путь;
- 3) выяснить что означает топоним «Звездный Омск».

Как же складывалась во времени наша омская городская топонимика? С чего началась? Какие из названий были первыми?

Самым первым, отправным местным топонимом следует считать «Омь» – название реки. Естественно, возникшее военное укрепление по имени реки стало называться «Омской крепостью». Так родился второй местный топоним, производный от первого.

Надо сказать, что изначальная омская топонимика складывалась не так, как это происходит ныне. Теперь у нас улицы получают названия главным образом по именам сограждан, проявивших себя на том или ином жизненном поприще, либо по именам партийных и государственных деятелей. Раньше такие случаи были сравнительно редкими. Так, например, во всём Омске подобных наименований было не так уж много – Александровская, Гасфордовская, Бухгольца (Бухольца), Глазенапа, Капцевича, Колпаковская, Шпрингеровская, Казнаковская и некоторые другие.

Вплоть до 1917 г. случаи переименования улиц были редким. Мода на замену старых названий на новые пришла с революцией. Первыми жертвами этой компании стали улицы, названные именами царей и чиновников, которые оставили заметный след за время своего управления регионом. Так, вместо Александровской, Капцевича, Шпрингеровской, Глазенапа и Колпаковской появились улицы: Интернациональная, Красный путь, Партизанская, Спартаковская, Театральная. Вместо Гасфордовской, Казнаковской, Московской и других – К.

Маркса, К. Либкнехта, Р. Люксембург, Ленина, Бухарина, Калинина, Гусарова, Лобкова.

Всего в те дни было переименовано 119 улиц, переулков и площадей.

Город ждала третья, не менее катастрофическая волна. Она приходится уже на послевоенное время, когда появились названия в связи с 40-летием, а затем и 50-летием Советской власти, такие как: Косарева, Масленникова, Рабиновича, Вавилова, Нейбута, Звездова, Успенского, Никифорова, Парнякова, Булатова, Яковлева, Пранова и другие.

В результате всех этих переименований в центре города сохранили исконные свои имена лишь две улицы – Музейная и ул. Тарская. Все остальные были переименованы. Итак, Красный путь – одна из самых старых улиц нашего города из числа тех, что появились вне стен Омской крепости.

Как видим, вокруг крепости – огромное пустое пространство – эспланада. Она была необходимой частью омского укрепленного района, поскольку перед стенами цитадели было необходимо пустое простреливаемое пространство. А вот за ним уже просматриваются заложенные первым архитектором Омска радиально расходящиеся от эспланады кварталы улиц-лучей будущего Омска, среди них есть и будущий Красный путь. Его и остальные «лучи» полукругом связывают будущие Интернациональная, Коммунистическая и Красногвардейская. Безымянная же пока улица через некоторое время получает имя – Героя войны 1812 года, первого генерал-губернатора Западной Сибири П.М. Капцевича, по инициативе которого в 1823 году началась работа над новым генеральным планом города.

Поручена она была видному архитектору В.И. Гесте. На основе передовых для того времени градостроительных идей В.И. Гесте составил план, который обеспечил городу вплоть до революции 1917 года большое развитие. Так, заложенные еще в 18 веке радиальные «лучи» были продлены и стали полноценными «перспективами» по аналогии с питерскими. Ими стали Капцевича, Тобольская (Орджоникидзе), Тарская, Бутырская (Герцена) и Скорбященская (Гусарова)

Грянула революция, сделавшая Омск столицей Белой России, но 14 ноября 1919 года командарм Тухачевский с частями 3-й и 5-й армий стремительным ударом с севера прорвал оборону войск Колчака и вошел в Омск. Путь, по которому входили красные части, называли «Красный Путь». В начале прошлого века на территории современного Омска находилось сразу три города: Омск, Ново-Омск и Ленинск-Омский. Последние два своему появлению обязаны Транссибирской железной магистрали, возле которой начали селиться сначала железнодорожники, а потом и предприниматели, почувствовавшие перспективы развития нового места.

На правом берегу Иртыша, напротив Ново-Омска, в начале прошлого века находились земли Сибирского казачьего войска. В 1899 здесь образовался Атаманский хутор. Одновременно росли и другие поселки, прилегающие к железной дороге. Здесь жили строители дороги, рабочие паровозного депо. Территория южнее Черного городка принадлежала Порт-Артуру. Название поселка возникло в связи с Русско-японской войной. Первые его постройки — это лачуги и землянки строителей Транссибирской магистрали. Южнее паровозоваго-

норемонтного завода размещался Красный городок. В начале 1920-х годов здесь во временных бараках расквартировались подразделения Красной Армии. В 1922 году все эти населенные пункты войдут в состав образованного города Ленинск-Омский. Просуществовал Ленинск-Омский около девяти лет. В 1930 году Президиум Западно-Сибирского крайисполкома решил его включить в состав г. Омска в качестве Ленинск-Омского района.

По мнению преподавателя ОмГТУ и по совместительству омского телеведущего и блогера - Игоря Федорова, Ленинск-Омский интересен для истории тем, что план его застройки нарисован в виде пятиконечной звезды — эмблемы Республики Советов: «Долгие годы, нам говорили, что из этой затеи архитектора Назаретова, ничего не выйдет. Мало кто вообще верил в существовании такой идеи, однако нам удалось отыскать доказательства, что город «Звезда» был не только в планах, он всю строился, частично был построен, а его части существуют до сих пор»

Отправной точкой расследования послужили несколько известных улиц, носящих имя Красной звезды. Обычно номерные улицы идут одна за другой и находятся рядом, но улицы Красной звезды ведут себя совершенно иначе; ул. 1-ой Красной звезды, ул. 2-ой Красной звезды и ул. 3-ей Красной звезды, расположены по отношению друг к другу хаотично, хотя находятся территориально вместе в Порт-Артуре. А вот еще одна улица Красной звезды без номера, расположена среди Чередовых улиц довольно далеко от Порт-Артура.

Где логика тех, кто присваивал одинаковые названия, таким бессистемным образом? Ее подсказала карта Ленинск-Омского конца 20-х гг. прошлого века, на которых обнаружилась снесенная ныне 4-тая улица Красной звезды, расположенная, когда-то в районе озера Чередового, примерно там, где сегодня проходит ул. Урожайная. Она и ул. 3-ья Красной звезды были странно расположены под углом к друг другу. Проведя через них две линии, мы получаем, ничто иное, как луч звезды с углом около 40 градусов (правильная звезда имеет углы по 36 градусов).

Если провести линии через 1-ую и 2-ую ул. Красной звезды, то можно обнаружить, что они образуют такой же луч, а 2-ая и 3-ья улицы переходят одна в другую, образуя на местности таким образом, непрерывную геометрическую фигуру: два луча, самой настоящей пятиконечной звезды. Более того, улицы нумерованы в той последовательности, как если бы кто-то рисовал звезду, не отрывая карандаша от бумаги.

Посмотрев в справочнике «Улицы города Омска» обнаружилось то, что строители Ленинск-Омского, ул. Красной звезды успели создать целых 7 шт. Расположения 5-той, 6-той и 7-ой улиц пока обнаружить не удалось, но у нас была оторванная от первых четырех, улица в Чередовом. Но если продолжить рисование звезды, то видно, что линия прошла в точности и по этой улице, один в один. Таким образом, обнаружилась та самая связь всех ул. Красной звезды в Омске. Все они должны были образовывать единую пятиконечную звезду, а отсюда их и общее, и такое странное на первый взгляд название.

По неизвестным причинам, этот красивый проект города звезды не был доведен до конца, хотя строительство домов в некоторое время было строго

подчинено генеральному плану города «Звезды» (часть улиц удалось построить). Более того были построены не только улицы – контуры звезды, но и улицы, как бы биссектрисы к вершинам, красиво, делящие луч звезды ровно пополам. Этими улицами и сегодня являются Ул. Клары Цеткин и ул. Михаила Леонова. Очевидно, что в центре звезды, где естественным образом сошлись бы эти улицы-биссектрисы, задумка требовала создания огромной площади. Сейчас это место, занято цехами заводов «Транспортного машиностроения», однако, в далекие 20-е гг. на этом месте ничего не было, кроме озер; место было свободным, и вполне позволяло реализовать все задумки архитектора.

В завершении хотелось бы отметить то, что любое географическое название исторично и является памятником культуры. Образно выражаясь, топонимы – это мост, связывающий нас с прошлым, а соответственно через нас - прошлое с будущим.

Библиографический список

1. Петров, И.Ф. «ПОМНИШЬ ЛИ ИМЯ СВОЕ, СТАРАЯ УЛИЦА? (из истории омской топонимики)» [Текст] / И.Ф. Петров // Известия ОГИК – 2015. № 8
2. Справочник «Улицы города Омска» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ogid.ru>
3. История Омска: 1920-е годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.admomsk.ru>
4. Красный Путь - лобовое столкновение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://omskgazeta.ru>
5. Невидимый город. Красный путь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://omskpress.ru>
6. Неизвестный Омск. Выпуск от 26.11.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.youtube.com>
7. Три Омска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://omsk.rusplt.ru>

Е.А. Колодина

Научный руководитель: И.Г. Власенко

Омский банковский колледж Банка России (г. Омск, РФ)

СОВРЕМЕННЫЙ МОЛОДЁЖНЫЙ СЛЕНГ: ЗА И ПРОТИВ

Общение является основным способом жизнедеятельности человека. Участвуя в процессе общения человек вовлекается в различные виды деятельности, реализуя при этом свои материальные и духовные потребности. Умение общаться – очень важное качество личности, обладание которым часто способствует успеху и в личной жизни, и в профессиональной деятельности.

Сленг является одной из интереснейших языковых систем современной лингвистики. По мнению большинства, ученых, сленг – это общеупотребительные слова, находящиеся в состоянии непрерывного изменения, характеризующиеся эмоциональностью и выразительностью.

Молодежный сленг – социальный диалект людей в возрасте 13-30 лет, возникший из противопоставления себя старшему поколению и официальной системе, и отличающийся от разговорной речи, а иногда принимающий грубо-фамильярную окраску.

Среди объективных причин существования и широкого распространения молодежного сленга можно выделить следующие:

1. Глобализация культуры, глубокое проникновение иностранного искусства в массовый доступ. Например, киноиндустрия, музыка, «клубная» культура. Например, трейлер – короткое видео из фильма, отражающее основную последовательность событий, мем – популярное видео или другое сообщение, стремительно распространяющееся в Интернете.

2. Широкое распространение английского языка, который стал самым продуктивным ресурсом для образования сленговых выражений. Широко используются в речи ОК (от англ. OK), лайк(ать) (от англ. like), бай (от англ. bye), смайл (от англ. smile), лол (от англ. LOL).

3. Развитие компьютерных сетей, проникновение компьютерных технологий во все сферы общества, несформированная русскоязычная компьютерная речь. Например, геймер (от англ. gamer), браузер (от англ. browser), коннект (от англ. connection), юзер (от англ. user).

4. Расширение сферы общения молодежи – воплощение потребности пережить новый опыт, испытать себя в новой роли приводит к активному общению в социальных сетях, которое требует умения быстро и четко выражать эмоции, обмениваться мыслями, ставить и решать проблемы. Например, убагойся – успокойся, аааа – отчаяние, шикардос – ужасно. Причины, являющиеся основой для возникновения молодежного сленга, могут изменяться, что, несомненно, повлечет за собой изменение словарного состава. Будут языковые потери, но будут и приобретения, поскольку язык молодёжи будет всегда стремиться отражать существующие реалии с точки зрения восприятия их молодым поколением.

С целью выяснения причин употребления сленговых выражений в речи было проведено анкетирование студентов дневной формы обучения 2, 3 и 4-го курсов. В опросе приняли участие 135 человек.

Следует отметить разное отношение студентов 2, 3, 4-го курсов к использованию в речи сленговых выражений. Так, 50% студентов 4 курса не считают употребление сленга престижным, вместе с тем 81% опрошенных используют сленг в речи. Студенты 2 и 3 курсов считают, что употребление сленга повышает их престиж среди сверстников. Причем, большинство опрошенных отметили, что и юноши, и девушки в равном

соотношении (50 на 50%) вставляют сленговые выражения в свою речь. Большинство старшекурсников испытывали затруднения с определением значения сленговых выражений. Напротив, студенты 2 и 3 курсов чаще давали правильные ответы. Очевидно, что студенты 2 и 3 курсов в основном испытывают нейтральное отношение к носителям молодёжного сленга, что, на наш взгляд, объясняется тем, что эти студенты активно используют сленг в общении и язык сленга стал для них привычным способом выражения своих мыслей, чувств, оценки событий и явлений.

Анализ результатов позволил сделать следующие выводы об основных факторах, влияющих на использование в речи молодежи сленга:

- Потребность молодежи в самовыражении и встречном понимании.
- Постоянное общение в социальных сетях и использование компьютера.
- Это один из способов выражения свободы и протеста от мира взрослых.
- Это одна из форм преодоления чувства социальной неполноценности.
- Незнание языковых норм русского литературного языка и нарушение правил речевого этикета.
- Стремление к краткости.

Согласно ответам студентов, употребление сленга имеет как положительные, так и отрицательные стороны.

С одной стороны, употребление сленга – это игра, помогающая преодолеть обыденность, позволяет создать свой мир, свободный от присутствия взрослых. Сленг – краток, позволяет экономить время, такое нужное для общения; постоянно обновляется за счет притока новых слов. Но сленг и коварен, так как сводит общение к примитивной коммуникации, имеет очень ограниченный тематику (основные темы: «человек», «внешность», «одежда», «жилье», «досуг»), отучает своих носителей мыслить и думать.

Контролировать процесс использования сленга в молодёжной среде непросто, т.к. сама молодежь является и авторами современного сленга, и распространителями его (сленга) в своей среде.

Главное в использовании молодёжного сленга – отход от обыденности, игра, ирония, маска. Непринужденный молодёжный язык стремится уйти от скучного мира взрослых, родителей, учителей.

Молодёжный сленг подобен его носителям, он резкий, громкий, дерзкий. Он результат своеобразного желания переиначить мир на свой манер, а также это знак «я свой». Язык здесь отражает внутренние устремления молодых ярче и сильнее, чем одежда, причёска, образ жизни.

С помощью сленга говорящий может наиболее полно и свободно выразить свои чувства и эмоции. Сленг является языком нового поколения. Кто-то относится к этому положительно, кто-то отрицательно, но молодежь всегда будет использовать сленг, она нуждается в нем как в территории свободы от мира взрослых.

В заключение хочу сказать, что скоро мы окончим колледж и уйдем во взрослую жизнь, и нашим речевым поведением будут руководить не желания проявить собственную индивидуальность и выразить протест миру взрослых, а правила и нормы делового, профессионального общения. Поэтому для будущих специалистов банковского дела важно не только знать рамки использования «молодежного языка», но и уметь в своем речевом поведении не выходить за эти рамки. Современный специалист должен не только владеть определенным набором профессиональных компетенций, но и уметь общаться, используя правильный, литературный русский язык. Использование сленговых выражений за пределами неформального общения – это не только показатель низкой культуры речи, но и показатель низкого культурного уровня в целом.

Библиографический список

1. Береговская Э.М. Молодёжный сленг: формирование и функционирование // Вопросы языкознания. – 2006. – № 3. – С. 32-41.
2. Борисова-Лукашанец Е.Г. Современный молодёжный жаргон // ИТ. – 2006. – № 5.
3. Словари сленгов неформалов / Словарь молодежного сленга. Точка доступа: <http://teenslang.ru/> Дата обращения: 20.04.2015 г.
4. <http://www.scienceforum.ru/>
5. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
6. <https://infourok.ru/issledovatel'skaya-rabota-molodezhniy-sleng/>
7. <http://vsekidki.ru/1593-zaseyvit.html>

М.А. Левченко

Научный руководитель: О. Ю. Воронков, доцент

Омский государственный технический университет (г. Омск, РФ)

ЧЕМ ВРЕДНЫ КОСМЕТИЧЕСКИЕ ПРОДУКТЫ?

Каждый день мы сталкиваемся с использованием различной косметики: начиная от мыла, когда утром умываемся и, заканчивая множеством лосьонов и кремов, употребляемых перед сном. В современном мире, существуют сотни тысяч видов косметики, содержащей вещества, которые

считаются опасными и проблемными. Они вызывают у потребителей - ухудшение здоровья и нежелательные реакции, например, аллергию. Вредность канцерогенов является уже давно доказанным фактом. Многие обычные мыла, лосьоны, кремы и косметика содержат вещества, которые специалисты уже давно считают опасными или проблематичными. Они могут вызвать у потребителей нарушения здоровья и нежелательные реакции, как, например, аллергии. Чем же грозят эти нежелательные реакции? И что это за вещества?

Неважно, каким будет этот тюбик крема или шампунь – большой или маленький, важно то, что использовалось для изготовления этого продукта. Ведь, большая часть из них содержит опасные химические вещества, ставящие под угрозу здоровье людей. Вот некоторые из них: амфифильные вещества; ортофталевая кислота и ее соли; этиленгликоль; тирозин и т.д..

Большая часть компонентов, содержащихся в косметических продуктах - вызывает аллергию, а также поднимает чувствительность эпидермиса, тем самым, нарушая его защитный слой. Аллергическая реакция выступает, как противоборство иммунной системы с различными вредоносными веществами. Кожный покров устроен так, для того чтобы оперативно реагировать на внешних раздражителей. Появляется зуд, на коже могут образовываться опухоли. Токсический эффект почти невозможно заблокировать. Вреда от такой косметики очень много – она вызывает различные кожные заболевания, провоцирует образование угрей, закупорку сальных желез, нехватку кератина. Но что страшнее – эпидермис становится восприимчив бактериям, которые его захватывают и инфицируют. Нарушение естественного кожного барьера очень опасно для здоровья человека. Необходимо прекратить употребление вредной косметики. Химические средства косметики провоцируют онкологию.

Последствиями применения декоративной косметики могут быть не только, зуд, но и более серьезные патологии глубоких слоев кожи, а также органов (например, дерматит). Использование химической косметики вызывает хронические кожные проблемы. Могут появиться мешки, отеки, выделения слизистой. Токсины провоцируют астму. Более страшные заболевания – это недуг Альцгеймера, слабоумие, потеря памяти. Агрессивные компоненты, попадая в кровоток, влияют на мозг и его работу. У вредной косметики есть еще одно негативное свойство – как любой токсин, она влияет на репродуктивную систему.

Косметические продукты необходимо выбирать, опираясь на политику марки. Нужно отдавать предпочтение только тем средствам, которые содержат натуральные ингредиенты. Польза такой косметики будет максимальной. Во время выбора бренда, необходимо ознакомиться с линиями, которые он представляет. У каждой марки есть свой сайт с информа-

цией. Там же пишется состав. В такой косметике не должно быть химических средств. Исключительная натуральность и качество сырья – залог будущего здоровья.

Натуральная продукция должна содержать 100% компонентов, имеющих естественное происхождение. В составе должны отсутствовать парабены и прочие добавки, созданные синтетическим образом. Польза натуральной косметики связана с отсутствием нефтепродуктов. Зато компонентный ряд составляют масла, защитные эмульсии, вытяжки. Читая обертку продукта, нужно учесть:

- 1) ингредиенты должны быть отмечены значками зеленого цвета;
- 2) в составе должны отсутствовать обозначения *par*;
- 3) натуральная продукция имеет эко-сертификат.

Лишь выполняя эти условия можно избежать негативных последствий.

Развитие промышленности и косметического рынка создало предпосылки для появления большого ассортимента продукции, но не вся она является полезной для здоровья. Необходимо всегда проверять косметические изделия, определяя фактор безопасности. Вред косметики можно устранить одним способом – необходимо перестать ей пользоваться.

Полезная косметика представляет собой средства, созданные из различных цветочных эмульсий, масел, эфирных соединений. В них часто добавляют вытяжки алоэ и прочих заживляющих даров природы. Такие средства совершенно безвредны – вот почему их используют для повышения уровня здоровья эпидермиса и волос. Натуральная ухаживающая продукция стоит дороже химического аналога, но она позволяет заботиться о кожном покрове и подходит и тем, у кого есть аллергия на косметику и пищу.

Натуральные декоративные средства делаются на основе природных пигментов – кармина, хны. Также среди компонентов можно найти тальк, жир, воск, мед. Развившаяся наука предлагает большое количество экстрактов, эмульсий, эфирных масел, получаемых с помощью вакуумных отжимов. Промышленность дала возможность добывать их ароматические вещества и полезные компоненты, целенаправленно отделять вредные ингредиенты от полезных. Польза косметики, созданной на основе масел, очевидна – она гипоаллергенна и нормализует функции кожи.

Чтобы производить натуральные средства, нужны колоссальные затраты. Люди научились заниматься водно-паровой дистилляцией, освоили методы экстракции, хроматографии. Но все эти процессы и по сегодняшний день являются очень дорогими. В полезную косметику необходимо вкладываться – быстрых денег на ней не заработать. Чтобы получить одну каплю масла нероли, требуется до двух часов работы за специальным прессом. Эфиромасличная промышленность только встала на рельсы и

начала набирать ход. Вредная косметика не такая затратная, ведь она состоит из химических, легко получаемых компонентов.

И.А. Прокопьев

Научный руководитель: О. Ю. Воронков, доцент

Омский государственный технический университет (г. Омск, РФ)

ПРОБЛЕМА НЕ ПОДГОТОВЛЕННОСТИ ЧЕЛОВЕКА К ЭКСТРЕМАЛЬНЫМ СИТУАЦИЯМ В УСЛОВИЯХ ДИКОЙ ПРИРОДЫ

Вы один на один в дикой местности, вокруг вас нет ничего, что напоминало бы человеческое присутствие. Какие действия вы предпримите, чтобы выжить в критических условиях, когда вам угрожает опасность со всех сторон от хищных обитателей природы до критических погодных условиях?

В этой статье вы узнаете, о том, какие действия нужно предпринимать, оказавшись в экстремальных ситуациях, один на один с природой. Для жителей России эта информация будет более чем значимой т.к. она поможет им выжить в таких погодных условиях, где зимой температура может достигать до -45°C , в таких условиях выжить человеку становится проблематично. Но как передвигаться человеку, когда снежный покров может достигать до 1,5 метров? В общем, зима становится не пригодным для жизни человека условием. Также жители дикой природы вряд ли примут вас радушно. Лес кормил человека с самых древних времен, но сейчас он принимает к себе только тех, кто знает его законы.

Ваши руки и ноги станут средствами борьбы за выживание, как у орла его зрение без которого он не смог бы выжить в условиях дикой природы.

Психика хищных животных отличается от человеческой. Но все живые существа проследует одну и ту же цель – «выжить». Учеными доказано, что волки могут анализировать обстановку, делать какие-то выводы – это свидетельствует о разумности, логическом мышлении. Лучше всего это видно при коллективной охоте, где у каждого волка своя роль которой он придерживается.

По статистике ежегодно от животных погибает огромное количество людей. Например, от медведей – до 10 человек, а от волков – до 300.

Какие действия предпринимать в случае встречей с диким хищником? В большинстве случаев, если вам придется встретиться с хищником в тайге, это будет: волк или медведь.

Медведь боится человека из-за того что он выше, но это не означает что вы можете идти дальше не беспокоясь. По возможности нельзя показывать

хищнику, что вы находитесь ниже его в пищевой цепочке, проявляя этим свою уверенность и не показывая страха, не бегите, любыми способами показывайте хищнику, что вы больше его, взяв куртку, поднимайте над головой, кричите, зовите на помощь.

Если это не поможет, значит, медведь видит в вас угрозу и скорее всего нападет на вас. Нужно лечь на землю и свернуться « клубком» и не проявляя какие либо жизненные функции, чтобы медведь посчитал что опасности уже нет.

Из-за большого размера и не поворотливости вам может показаться, что он вас не догонит. Не надейтесь спрятаться или убежать, медведь с легкостью вас догонит и легко учует.

Ни в коем случае нельзя смотреть в глаза волку это признак агрессии, соперничества, но и поворачиваться спиной не стоит, т.к. у волка могут сработать его инстинкты. Лучше всего медленно отходить назад. Из-за инстинктов самовывживание человек может инстинктивно побежать от опасности вследствие чего это не повысит процент выживаемости т.к. волк может достигать скорости бега в 50-60 км/ч при этом у волка, скорее всего, сработает охотничий инстинкт.

При критической ситуации, когда волк уже нападает на вас, действуйте агрессивно и как можно больше шумите (призывая на помощь). Не показывайте, что вы боитесь, т.к. волк почувствует ваш страх, вследствие чего он уже будет вести себя боле агрессивно.

Лучше в подобных ситуациях иметь при себе различные средства самообороны такие как: газовый баллончик, электрошокер, огнестрельное оружие.

Поиск или постройка убежищ в тайге. Основные принципы постройки убежищ в тайге:

– это должно быть безветренное место т.к. даже слабый ветерок сильно уменьшает температуру;

– при наступлении ночи, стоит отказаться от строительства убежища и развести костёр т.к. в полной темноте увеличиваются шансы встретить хищника. Дождавшись утра нужно приступать к строительству убежища.

Зимнее убежище. Стоит, строить снежный дом или снежную пещеру. В горных местностях преобладают убежища такого типа как «снежная нора», лучше всего строить такие убежища стоит на склонах: гор, рек, и др. местностей с наклонной поверхностью. Толщина стен убежища не должна быть меньше 10 см. При такой толщине вы точно не замёрзнете даже при очень низкой температуре. В самом убежище нельзя делать вход вверху т.к. тёплый воздух будет подниматься вверх. Внутри убежища желательно развесит небольшой костёр, от тепла снежные стены убежища покроются льдом, что укрепит и усилит всю конструкцию.

Очень распространённым видом убежищ в тайге является траншея под такими видами деревьев как: сосна, ель, пихта, лиственница и др. Под дерево мы будем рыть наше будущее убежище. Набросать на крышу нашего убежища различных веток и присыпать снегом, такая конструкция будет очень прочной.

Питание в лесу. В лесу так много как живой, так и растительной пищи.

К растительной еде можно отнести:

– грибы: сыроежки, шампиньоны, масленок, боровик, лисичка, рыжик, рядовка, трюфель, чайный гриб, грузди и другие, их большое количество.

– ягоды: брусника, боярышник, ирга, калина, клюква, облепиха, рябина, смородина, черемуха, шиповник, костянка, малина, земляника, вишня дикая, барбарис и другие ягоды.

К живой еде:

– лесная лягушка. Большим плюсом является то, что их очень много в лесу, и поймать их не составит большого труда. Естественно лучше лягушку стоит пожарить.

– мыши также есть в лесу, но их поймать будут сложнее, чем лягушек, но всё же стоит попробовать. Различная птица так же тяжело поймать, но нужно пытаться. Если у вас будет оружие, вам будет легче найти себе пропитания, то у вас будет более обширный рацион.

Сегодня человек в лесу-это турист в чужой стране, способный умереть, проходя мимо еды, лежащей у его ног. А именно, дождевые черви, они насыщены большим количеством белков. Это, возможно неприятно, но все, же лучше чем быть голодным.

Нельзя пить холодную воду или есть снег. Ангина обеспечена - это раз, температура тела понижается - это два.

Лес просто захватывающее место со всеми своими обитателями, нет ни одного человека, которому не нравилась бы природа. Лес для человека – это не просто территория богатая ресурсами, но и то место, которое дает нам всем жизнь. Но, не зная ничего про методы выживания, вам точно не следует идти туда без опытного провожатого. Чтобы снизить риск, потери здоровья или жизни, необходимо быть готовым к таким ситуациям. Ещё с дошкольного возраста проводить обучение, касающееся поведения и действий в условиях дикой природной среды. Собираясь посетить лес, необходимо сообщить своим знакомым и родственникам, что вы уходите в лес и придете в определенное время, покажите на карте, в какую местность вы собираетесь. Посещая лес, одевайтесь в яркую контрастную одежду, так вас будет легче найти. С собой обязательно берите телефон, воду, и спички.

За год в России пропадают без вести больше 100 000 человек. За одни чутки в МВД поступают сообщение о пропавших людях, в среднем 4-6

заявок. Самая частая история «ушел в лес и не вернулся». Больше всего «потерявшихся» это грибники.

Что нужно делать при пропаже человека? Сразу же обратится в полицию. Не будьте равнодушны к чужой беде, возможно от ваших действий, будет зависеть жизнь человека.

М.А. Ратникова

Научный руководитель: Л.Г. Просвирнина, к. филол.н.

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ПРАВИЛА ПОДГОТОВКИ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

Публичное выступление – сложный процесс, требующий тщательной подготовки. Публичное выступление - это выступление не только на площадях и стадионах, по телевидению, и перед большой аудиторией. Публичным выступлением может стать и обращение к руководству, и беседа с новым работодателем, и общение в дружеской компании. Для всего этого требуется быть морально готовым быть услышанным и грамотно излагать свои мысли. Данная тема актуальна и поэтому в своей исследовательской работе я изучала способы и основные аспекты публичного выступления на английском языке.

Первым этапом моего исследования стал алгоритм выступления. Он состоит из следующих этапов:

1. Постарайтесь представить свою аудиторию. Проведение презентации на английском языке, как и на любом другом, требует ориентации на состав и интересы предполагаемых слушателей. Чаще всего представить ваших «экзаменаторов» помогает ситуация. Важно сосредоточиться на выгодах, которые последуют в результате успешно представленной выступающим информацией. В ином случае, наоборот, сосредоточьтесь на методиках исследования, материале и подробных выводах.

2. Подумайте об идее и структуре выступления. Оптимальный вариант, когда вы узнаете о предстоящем выступлении хотя бы за пару недель. После анализа аудитории, решите, как именно стоит преподать информацию, чтобы слушателям было интересно. Презентация должна вызвать желание узнать о вашей теме больше, обсудить ее. Если вы знаете о встрече заранее, у вас есть время продумать структуру вашей речи на английском языке. Не стоит сразу пытаться сесть и написать план презентации, подержите эту мысль в своем сознании несколько дней. Такой подход позволяет идее самой оформиться и найти выход в речи. Через неко-

торое время запишите свои мысли, составьте план и начинайте прорабатывать его в деталях.

3. Подготовьте текст речи и необходимую графическую информацию. Проведение презентации на английском языке для большинства не является чем-то обыденным, а потому требует тщательной подготовки. Пропишите вашу речь от приветственных слов до фраз благодарности и приглашения к дискуссии. Заучивать текст – крайняя мера и далеко не всегда эффективная, но иметь четкое представление о том, что вы будете говорить очень важно. В случае необходимости вы можете опираться на свои записи во время презентации, однако не стоит этим злоупотреблять. Лучший способ держать контакт с аудиторией и одновременно следовать своему плану – слайды или другие графические изображения, отражающие и где-то иллюстрирующие основные идеи.

4. Отрепетируйте выступление. Проговорите речь с теми смысловыми или техническими паузами, которые вы предполагаете вставлять в презентацию на английском языке. Посмотрите, укладываетесь ли вы во временной регламент мероприятия, проверьте, насколько удобно будет апеллировать к графической поддержке. Наконец, обратите внимание на жесты, которыми сопровождаете слова. Избегайте скрещивания рук, ног, не увлекайтесь и старайтесь не допускать навязчивых движений.

Соблюдая данные этапы, не следует забывать о самой речи, ее подготовке и презентации. Для этого я составила список наиболее актуальных фраз, которые сделают речь более структурированной:

Фразы для презентации на английском языке

Теперь перейдем к более частным вещам и поговорим о том, какими фразами оформить речь для того, чтобы презентация на английском языке звучала гармонично. Варианты высказываний будут сгруппированы по порядку согласно типовой структуре выступления.

Приветствие и представление себя

Dear colleagues!	Уважаемые коллеги!
Good morning/afternoon ladies and gentlemen!	Доброе утро/добрый день дамы и господа!
Let me introduce myself. My name is...	Разрешите представиться. Меня зовут...

Обозначение темы, цели, длительности презентации

The topic of my presentation is...	Тема моей презентации ...
The purpose of my talk is to illustrate...	Цель моего доклада – обрисовать картину...

I'd like to give you an overview of...	Я хотел(а) бы дать общее представление о...
My talk will be in three parts.	Мой доклад состоит из трёх частей.
I will take some... minutes of your time.	Я займу ... минут вашего времени.

Начало доклада может звучать, например, так:

In my presentation, I would like to focus on the latest developments in online marketing. I will speak for about 20 minutes to leave time for questions and comments. Please, feel free to interrupt if you have any questions or want to make a comment.

Основная смысловая часть презентации

There are three things to consider...	Мы рассмотрим три вопроса...
So, first/To begin with/Let's start with...	Итак, во-первых/Для начала/Начнем с...
That completes/concludes/covers the first part of my presentation...	На этом заканчивается первая часть моей презентации..
Let's move on to the next part, which is...	Перейдём к следующей части, которая...
Now I want to describe the development of the idea.	Теперь я хочу рассказать о появлении этой идеи.
That brings me to.../So now we come to...	Таким образом, переходим к...

Выводы, заключение и призыв к обсуждению

I'd like to finish with...- a summary of the main points.- some observations based on what I've said.- some conclusions.	Я хотел бы закончить...- кратким изложением основных моментов.- некоторыми наблюдениями, вытекающими из сказанного.- некоторыми выводами.
I'd like to finish by emphasising the main point(s).	В завершение мне бы хотелось подчеркнуть основные моменты.
Now I'd be very interested to hear your comments.	Я с интересом выслушаю ваши замечания.
Now we have ... minutes for questions and discussion.	У нас есть ... минут на вопросы и обсуждение.
Thank you for your attention!	Благодарю вас за внимание!

Таким образом, для грамотного выступления на английском нужно знать основные выражения и уметь ими оперировать. А также большую роль играет подача материала и степень заинтересованности в своей сфере и выбранной тематике.

И.А. Ровкин

Научный руководитель: Л.Г. Просвирнина, к. филол.н.

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

(г. Омск, РФ)

РОЛЬ РЕКЛАМЫ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА

Мы рассмотрели ряд рекламных текстов на английском языке и выяснили, какую роль играет реклама в развитии бизнеса. Эта тема очень актуальна в наше время, поскольку каждый день нас окружает огромное количество рекламы.

Наша цивилизация постепенно стала переходить в следующий этап развития. Растущие корпорации начали пользоваться уникальным и незаменимым «материалом» — мозгами. Прорывом в мире экономики и производства стала компания Microsoft, где 94% ресурсов, это сами люди со своими гениальными идеями. В наше время таких компаний большое количество, и вы их прекрасно знаете: «Coca Cola», «Nike», «Samsung» и многие другие. От чего Microsoft стали одной из самых востребованных компаний это понятно – мир стал нуждаться в программном обеспечении. Как же выигрывают борьбу за конкуренцию компании по производству напитков, одежды и др. За счет рекламы!

Реклама очень серьезно повлияла на развитие бизнеса. За дело взялись профессионалы. Психологи знают, что может повлиять на людей, какие цвета, слова и фразы наилучшим образом повлияют на потребителя и произведут на него наибольшее впечатление. Дизайнеры сделают из этого роскошный товар. Так же нужны юристы, которые следят за тем, чтобы рекламу не запретили, так как есть законы, ограничивающие ее распространение. Соответственно и получается, чем лучше специалисты по продвижению товара, т.е. по рекламе, тем бизнес в компании будет быстрее расти. Человек нашего современного мира – это потребитель. Конечно, наши первые цели это создание семьи, поддержка общения с друзьями и тому подобное. Но движет нами все, же желание потреть. Мы хотим для семьи в дом покупать лучшие вещи и технику, а когда встречаемся с друзьями, то думаем, какие продукты лучше для поддержания разговора. На это и давят бизнесмены. Другая причина, это очень большая конкуренция, с которой и начинается информационная война бизнеса.

Наиболее трудоемкая и сложная работа идет именно над созданием рекламы, а не над качеством продукции.

Выпуск товара это уже второе дело. Поэтому можно не удивляться, почему менеджеры и все кто работает над рекламой, получают зарплату во много раз больше, чем те, которые сменами, до потери пульса, работают на заводах. Ум – это самый дорогостоящий ресурс. Какова роль рекламы в бизнесе? Реклама позволяет создать компании свое имя. Придя в магазин человек, наиболее вероятно купит тот товар, про который где-то уже слышал. Есть компании, которые перестают следить за качеством своей продукции, но благодаря грамотной и продуманной рекламе они продолжают развиваться. Они уже продают не продукт или вещь хорошего качества, они продают имя компании, которое коротко называется бренд. Есть компании по производству обуви, которые сами пошивом не занимаются. Обувь шьют китайцы. Они эту обувь заказывают у них за сравнительно небольшие деньги, продукция выходит под их брендом и они ее успешно продают, за счет раскрученной рекламы. К примеру, почти все виды одного и того же продукта одинаковы на вкус. Но одни стоят дороже других, без гарантии того, что качество продукта будет лучше того, который стоит дешевле. Однако раскрученный бренд делает свое дело. Реклама позволяет внедрить много хитростей в бизнесе, повышая продажу товара. Например, стоит коробка сока за сумму N, рядом стоит коробка той же компании, но на ней написано «Теперь содержание сока больше на 20%», и стоит она столько же. Какое счастье для покупателя: сока больше – цена та же. Хотя, в самом деле, содержимое в двух коробках абсолютно одинаково, но идет продажа, за счет имитируемой выгоды. Очень не сложный по задумке рекламный ход. Что только не придумаешь для развития бизнеса в этом мире конкуренции. И чем уникальнее будет реклама, тем больше будет спрос с товара. В качестве примера мы приводим рекламные слоганы компании "Coca-Cola" на английском языке за столетний период, начиная с 1886 по 1987 годы. Данная рекламная кампания является удачайшим проектом в мире. Более 100 лет она не меняет тематику своих рекламных роликов (список, приведенный, ниже как нельзя лучше показывает этот феномен) и, тем не менее, остается самой известной:

1886 - "Drink Coca-Cola!"

1904 - "Coca-Cola brings satisfaction!"

1905 - ""Coca-Cola revives and gives strength!"

1906 - "Great non-alcoholic drink of the nation!"

1907 - "the "Coca-Cola" - the pressure, the energy, the movement, it is living water!"

1933 - "Get back to normal!"

1940 - "Close to your thirst!"

- 1942 - "The Only thing like Coca-Cola itself is Coca-Cola!"
- 1945 - The "Lucky symbol good-natured way of life!"
- 1949 - ""Coca-Cola" on the road wherever you go!"
- 1952 - ""Coca-Cola" follows thirst everywhere!"
- 1957 - "Sign of good taste!"
- 1959 - "Cool, refreshing taste, which brings such deep satisfaction!"
- 1963 - "Live and freezing better than others!"
- 1972 - "Coca-Cola goes along with the pleasant moments!"
- 1985 - "a Real choice of America ("Coca-Cola classic")
- 1987 - "Such feelings are no more!"

Из приведенных выше примеров, можно сделать вывод, что рекламные тексты кампании полны позитива и уверяют потребителя в исключительности эмоций и удовольствия, которые они испытают с приобретением и употреблением их продукции. Выше перечисленные примеры очень ярко демонстрируют влияния рекламных кампаний на общество. С точки зрения грамматики, это восклицательные предложения. Все слоганы выражают некий восторг и сформулированы в виде девиза или лозунга.

Лексика используемая в рекламе, это либо прилагательные, которые описывают качество товаров, возвышая их качество, качество эмоций и положительных ощущений, получаемых от использования данного вида товара:

the pleasant moments – *приятные моменты*

wherever you go – *куда бы вы ни пошли*

brings satisfaction – *приносит удовлетворение*

brings such deep satisfaction – *приносит такое глубокое удовлетворение*

revives and gives strength – *оживляет и дает силу*

В следующем примере, графически выражена некая исключительность, которую вы приобретаете только с данным видом продукции.

the Only thing like – *только такая вещь как*

Слово **Only**, которое в переводе означает *только*, написано с заглавной буквы, несмотря на то, что расположено в середине предложения. Таким образом, мы можем предположить, что цель, которую преследуют авторы данного слогана, это подчеркивание исключительных качеств товара, который производится данной компанией.

Лексический анализ данных рекламных текстов показал, что тексты рекламы оказывают сильное влияние не только на уровень и темпы развития компании, но и на экономику всей страны. В случае отсутствия рекламы продукция продавалась бы намного хуже, соответственно медленнее бы развивались компании, следственно меньше платилось бы налогов. Таким образом, мы выявили взаимосвязь между разными видами деятельности в сфере экономики.

Библиографический список

1. http://studbooks.net/795615/marketing/reklamnaya_kampaniya_coca_cola
2. <http://www.yourfreedom.ru/rol-reklamy-v-biznese/>

Н.В. Рудко, В.И. Филинова

*Научный руководитель: Л.Г. Просвирнина, канд. филол. наук
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ПОЛИТКОРРЕКТНОСТЬ И АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК

Впервые о политической корректности заговорили в начале 80-х. Политическая корректность – это своеобразный кодекс, который призван исключить какие бы то ни было признаки дискриминации.

На уровне языка политическая корректность обеспечивается в большинстве случаев с помощью эвфемии (греч. εὐφήμη – «благоречие»), то есть замены неприличных или неуместных слов и выражений на нейтральное по смыслу и эмоциональной окраске слово или описательное выражение. Чаще всего политически корректные единицы встречаются в публичных выступлениях или текстах газет, журналов, но со временем наиболее популярные приживаются и в разговорной речи.

Проведя исследование, мы выяснили, что за последние десятилетия политически корректная лексика значительно расширила свои границы. В зависимости от того, какой именно вид дискриминации предотвращается, политически корректные выражения объединяются в определенные группы.

1. Слова и выражения, которые предотвращают расовую или этническую дискриминацию

Этот вид дискриминации носит название **Racism** в английском языке. Наверно, именно об этой группе слов думаем мы в первую очередь, когда слышим о политической корректности. Но лексика, которую можно отнести к этой группе, давно уже вышла за рамки известных большинству **Afro-American** вместо **Negro**. По аналогии, чернокожих жителей других стран стали называть **Afro-Brazilian** и так далее.

Что касается других национальностей, то в Америке слово **Indian** теперь принято заменять фразой **indigenousperson**, то есть местный житель или **NativeAmerican** – *коренной американец*. Также, если речь идёт не о мороженом, а о человеке, то потрудитесь употребить **NativeAlaskan**, вместо **Eskimo**.

Термин **Hispanics** стал популярен в США в 1970-х. Так называли латиноамериканцев. Поскольку теперь это слово ассоциируется с неимущи-

ми слоями общества, некоторые люди предпочитают следующее выражения **Latino / Latina** («американец латинского происхождения»), **Chicano / Chicana** («американец мексиканского происхождения»), **Spanish American** («американец мексиканского происхождения»).

2. Слова и выражения, которые предотвращают дискриминацию по половому признаку

Популярность феминистического движения спровоцировала повышенное внимание к повседневной речи. Феминистки обвинили английский язык в сексизме. С английского **sexism** – дискриминация по половому признаку. Наличие в английском языке большего количества форм мужского рода стало темой многих дискуссий и споров.

Главной мишенью для ярых защитников женских прав стали слова с компонентом **man**. Наряду с **policeman, businessman** стали употреблять **policewoman** или **businesswoman**. Дошло даже до разговоров о замене **woman** на **womman**, всё дабы избавиться от ненавистной частицы. Со временем и эти меры посчитали недостаточными и начались активные поиски нейтральных выражений. Именно по этой причине некоторые пытались заменить **stewardess** (-ess – суффикс женского рода) на **flightattendant**. И зачем различие между **waiter** и **waitress**, лучше придумать безликое **waitron**.

Если большинство вышеупомянутых примеров справедливо вызывают улыбку и так и не прижились в языке, то некоторые изменения по поводу местоимений стали привычным делом. Есликогда-то предложение “**If a person wants to study language, he must work hard**” не вызывало никаких сомнений, то теперь правильный вариант будет звучать “**If a person wants to study language, he or she must work hard**”. На письме часто используется сокращенный вариант: **s/he**.

3. Слова и выражения, которые предотвращают возрастную дискриминацию

Возрастная дискриминация называется **Ageism**. Использование политически корректных единиц чаще всего касается уважения людей преклонного возраста. Наверно, вы согласитесь, что ассоциации со словом **old** не самые приятные. Поэтому не удивляйтесь, если прочтете в статьях или услышите в публичных выступлениях такие выражения как **thirdageperson, seniorcitizen**.

Возрастная дискриминация может касаться людей любых возрастных групп. Например, чаще всего она имеет место при приеме на работу. В этом случае жертвами становятся как слишком молодые люди, так и старшее поколение. Хотя, как и любой вид дискриминации, эйджизм основан на стереотипах и предубеждениях.

4. Слова и выражения, которые предотвращают имущественную дискриминацию

Лексика, которая относится к этой группе, используется, чтобы заменить слова, которые, описывая финансовый статус человека, вызывают неприятные ассоциации. Бедный человек, естественно, не становится богаче, если назвать его **economically exploited**. Тем не менее, второй вариант считается более корректным, чем всем привычное *poor*. Дабы не обидеть своего собеседника, намекая на его затруднительное финансовое положение, наиболее «сочувственные» могут прибегнуть даже к **differently advantaged**.

Всем известная квалификация авиабилетов – *economy class flight*, *business class flight* и *first class flight* это тоже пример политической корректной лексики этой группы. Хотя, конечно же, со временем подобные словосочетания теряют функцию вуалирования.

5. Слова и выражения, которые предотвращают дискриминацию людей с ограниченными возможностями

В английском языке этот вид дискриминации носит название *Ableism*. Этот термин можно расшифровать как совокупность стереотипов, которые лишают людей с определенными физическими недостатками возможности полностью реализовать свой потенциал. В английском языке политкорректные высказывания этой группы образуются с помощью приставки – *challenged*. Эта приставка начинает вытеснять когда-то вполне приемлемые **handicapped or disabled**, ведь последние подчеркивают полное отсутствие той или другой физической возможности у человека.

Например, **physically-challenged** вместо **disabled**, **visually-challenged** вместо *blind*. Впрочем, очень активное использование этой приставки привело к появлению абсурдных выражений, таких как:

- **metabolically challenged–dead** («мертвый»),
- **generationally challenged–old, young** («молодой» или «старый», в зависимости от конкретной ситуации),
- **conversationally challenged–boring** («скучный»),
- **folically challenged–bald or balding** («лысый или лысеющий»).

Политическая корректность вызывает весьма неоднозначную реакцию общественности. Всё чаще это языковое явление становится предметом насмешек. Здесь нельзя не вспомнить книгу Джеймса Финна Гарднера “*Politically Correct Bedtime Stories: Modern Tales for Our Time and Life*”. Автор решил переписать всем известные сказки политкорректным языком. «Три поросёнка», «Золушка», «Красная Шапочка», «Белоснежка», «Джек и бобовое зерно» – это далеко не полный перечень «исправленных» историй. Здесь волк – это плотоядный империалист-притеснитель (*carnivorous imperialist oppressor*), сёстры Золушки обладают столь нестандартной внешностью, что способны остановить часы (*differently visaged enough to stop a clock*), а Белоснежка страдает от того, что является удачной ми-

шенью для дискриминации по цвету кожи (a fortunatetargetofcolorist thinking).

А в романе-антиутопии Рея Брэдбери «451 градус по Фаренгейту» есть следующее слова: «Цветным не нравится книга «Маленький чёрный Самбо». Сжечь её. Белым неприятна «Хижина дяди Тома». Сжечь и её тоже. Кто-то написал книгу о том, что курение предрасполагает к раку лёгких. Табачные фабриканты в панике. Сжечь эту книгу. ... Прочь всё, что рождает тревогу. В печку! Похороны нагоняют уныние – это языческий обряд. Упразднить похороны».

Дело в том, что политическая корректность, призванная упразднить унижение других людей, начинает терять свой изначальный, весьма похвальный, смысл. Ведь отсутствие меры и штампование политически корректных высказываний создает комический эффект. Это справедливо, например, для высказываний, которые поднимают престиж тех или иных профессий. Неудивляйтесь, если встретите customer engineer в месте salesperson, automobile engineer в месте mechanic. И наверно, вам никогда не догадаться, что громадное словосочетание home plaque removal instrument может означать всего лишь обычную зубную щётку. Эти высказывания хоть и абсурдны, но безобидны.

О.В. Строкина

*Научный руководитель: Ю.Л. Кролевец, канд. филос. наук
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

ВЛИЯНИЕ КАЧЕСТВЕННОГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА СОЦИАЛЬНУЮ МОБИЛЬНОСТЬ МОЛОДЕЖИ

В последние несколько столетий прогресс в развитии общественного производства и цивилизации был связан с достижениями науки и образования. Образование выступает не только одним из важных факторов социализации и социокультурной интеграции человека, но также и эффективным средством развития социального капитала личности, повышения уровня ее социально-экономической мобильности. Важным фактором становления и развития образования в наше время заключается в рассмотрении и анализе индивидом собственных знаний и поступков целей его развития: совершенствование отечественного образования, интеграция в мировое образовательное пространство, обмен знаниями, приемами и методами различных школ, направлений, формирование единых взглядов на мир, его сохранение и переустройство. Поэтому социологический анализ современного образовательного пространства и социальных

аспектов образовательного процесса актуален на любом этапе развития человеческого общества.

Актуализация социальной мобильности служит неотъемлемой частью культуры в любом современном обществе. Мобильные индивиды начинают социализацию в одном классе, а заканчивают в другом. Они буквально разрываются между несхожими культурами и стилями жизни. Средний гражданин в течение жизни перемещается на одну ступеньку вверх или вниз, и очень немногим удается шагнуть сразу через несколько ступеней. Причинами служат такие факторы мобильности как: социальный статус семьи, уровень образования, национальность, физические и умственные способности, внешние данные, воспитание, место жительства и выгодный брак. Поэтому мобильность во многом зависит от мотивации индивидов и их стартовых возможностей.

Для того чтобы полностью изменить социальный статус, у индивидов часто возникает проблема вхождения в новую субкультуру группы с более высоким статусом, а также связанная с этим проблема взаимодействий с представителями новой социальной среды. Поэтому для преодоления культурного барьера и барьера общения индивиды в процессе социальной мобильности прибегают к каналам социальной циркуляции.

В обществах переходного типа, современного исторического этапа, какой является Россия, особенно важным как для развития общей теории, так и для решения конкретных задач социологии является изучение и прогнозирование процессов социальной мобильности, факторов, их определяющих, и отражения этих процессов в сознании граждан.

Большинство современных социологов в качестве доминантного фактора социальной мобильности в современных обществах выделяют экономический, который становится базовым, богатство стало общепризнанным критерием социального успеха, социальной защищенности и возможности продвижения в высшие страты.

Другой основной фактор социальной мобильности - профессия. Действительно, развитие передовых технологий дает толчок появлению множества новых профессий, требующих высокой квалификации и подготовки, с одной стороны, и являющихся высокооплачиваемыми и престижными, с другой. Вследствие этого возрастает уровень мобильности как добровольной, ориентированной на достижения, так и вынужденной, основанной на необходимости повышения квалификационного уровня.

Следовательно, полученное образование и выработанные в процессе его получения особое поведение и стиль жизни, а также профессиональный статус и связанное с ним материальное вознаграждение дают индивиду основания претендовать на более высокую социальную позицию и принадлежащий этой позиции престиж.

Социологический анализ проблем развития образования подтверждает, что образование выступает как интегральная, обобщающая ценность духовной культуры. Наряду с политической и правовой культурой образование формирует эстетические и нравственные черты личности в неразрывной связи с жизнью общества. Ранее говорилось о том, что образование связано со всеми сферами общественной жизни. Реализуется эта связь непосредственно через личность, включенную в экономические, политические, духовные, иные социальные связи. Образование является единственной специализированной подсистемой общества, целевая функция которой совпадает с целью общества. Если различные сферы и отрасли хозяйства производят определенную материальную и духовную продукцию, а также услуги для человека, то система образования "производит" самого человека, воздействуя на его интеллектуальное, нравственное, эстетическое и физическое развитие. Это определяет ведущую социальную функцию образования - гуманистическую.

В нашем обществе человек, провозглашавшийся как высшая цель, на деле был превращен в "трудовой ресурс". Это нашло отражение в системе образования, где школа свою главную функцию видела в "подготовке к жизни", а под "жизнью" на поверку оказывалась трудовая деятельность. Ценность личности как неповторимой индивидуальности, самоцели общественного развития была отодвинута на дальний план. Ценился прежде всего "работник".

По мере того, как в обществе все большее количество достижимых статусов обусловлено образованием, все более зримой становится и такая функция образования, как активизация социальных перемещений. Образование во всем мире закономерно становится главным каналом социальных перемещений, как правило восходящих, ведущих индивидов к более сложным видам труда, большим доходам и престижу.

В образовании индивиды разводятся по потокам, предопределяющим их будущий статус. Формальное обоснование этого - уровень способностей, для выявления которого используются тесты. Но тесты содержат определенный культурный контекст, понимание которого зависит от соотношения доминантной культуры (на которой построены тесты) и культурных особенностей микросреды первичной социализации обучаемого. Чем больше дистанция между этими культурными типами, тем меньше внимания от учителя получает ученик и тем вероятнее, что он не справится с тестом. Образовательная карьера индивида, таким образом, во многом обусловлена социальным положением его родителей. Это так же подтверждает ключевую роль образования в процессе дифференциации общества.

Трансформация российского общества как необходимый и неизбежный процесс характеризуется возникновением новых систем социальной

дифференциации, изменяющих мотивацию деятельности и возможность экономических достижений практически всех категорий населения. Радикальные изменения отношений собственности и власти привели к формированию новой шкалы равенства-неравенства в социальной организации общества. Основная тенденция трансформации российского общества - углубление социального неравенства.

Таким образом, важным средством получения высокого статуса является достижение материального благополучия. Именно этот фактор стратификации определяет значимость поведенческих приоритетов молодежи на рынке труда. В свою очередь прагматизация образования приводит к ориентации вузов исключительно на профессиональную подготовку и отказ от таких важных аспектов содержания образования, как воспитание и социализация. Это выносит за рамки образования такие актуальные для трансформирующегося общества процессы, как выработка приемлемой для большинства населения новой системы ценностей, формирование социальных норм, направленных на утверждение этих ценностей, и в первую очередь социального партнерства разных статусных групп.

Другой стороной, определяющей падение значения образования как фактора восходящей мобильности, становится неравенство в получении образовательных возможностей для низкодоходных групп.

Доступность путей для социальной мобильности зависит как от индивида, так и от структуры общества, в котором он живет. Индивидуальная способность немного значит, если общество распределяет вознаграждения на основе предписанных ролей. С другой стороны, общество мало помогает индивиду, который не подготовлен к борьбе за продвижение к высшим статусам. В некоторых обществах амбиции молодых людей могут находить один или два возможных, открытых для них канала мобильности. В то же время в других обществах молодежь может воспользоваться сотней путей для достижения высшего статуса.

Л.Г. Шаврина

Научный руководитель: Ю.Л. Кролевец, канд. филос. наук
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)

ВЫСШАЯ ШКОЛА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: СОЦИАЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ НА СОВРЕМЕННУЮ МОЛОДЕЖЬ

Известно, что возрастная логика в студенческие годы требует интенсивной умственной и эмоциональной нагрузки, в силу наступления пика развития высших психических функций, интеллектуальных способностей, общей работоспособности и т.п. Поэтому ведущая задача вузовского обу-

чения - обеспечить избыточный уровень нагрузки студентов, требующей постоянных поступательных усилий с их стороны в течение всего периода обучения. Как признают ученые, с точки зрения развития недогрузка мозга гораздо опаснее, чем его перегрузка. Следовательно, современный вуз должен создать среду интенсивного интеллектуального и личностного роста, дать молодому человеку шанс полноценного развития не только в профессиональном, но и в умственном, личностном плане.

В этой связи возникает закономерный вопрос - в чем отражается эта интенсивность развития личности в стенах вуза, по каким признакам и критериям можно судить о полноценности развития? Понятно, что академические показатели успеваемости и профессиональных знаний не всегда отвечают на этот вопрос, поскольку свидетельствуют, большей частью, о формальной стороне дела, не отражая отношенческий спектр удовлетворенности студентов своим обучением, своим личностным ростом. Отсюда возникает необходимость поиска более тонких, внутренне-ориентированных измерений.

Основной формой деятельности продолжает оставаться образовательная, однако серьезную конкуренцию ей составляют досуговая деятельность и общение. В настоящее время особую роль на стадии профессиональной подготовки играет социализация в период обучения в вузе. Это объясняется тем, что вузовский этап социализации отличается содержанием большой доли воспитательного воздействия на личность. Социализация проходит в условиях стихийного взаимодействия индивида с социальной средой. Воспитание же представляет собой процесс целенаправленного воздействия на личность, когда воспитатель (в лице ли членов семьи, учителя или целого института — религии, вуза) изначально имеет некую программу воспитания, направленную на формирование у личности заданных качеств. В условиях спада производства и массовой безработицы, которой охвачена в наибольшей степени молодежь, учебные заведения остаются тем социальным институтом, который направлен на формирование профессиональных ориентиров и трудовой этики. Высшая школа определяет формирование трудовой этики у той группы, которая пополнит ряды управленческого и интеллектуально-гуманитарного слоев профессионалов и которые, в хвою очередь, будут определять вектор дальнейшего социального развития.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что социализация представляет собой процесс развития личности длиною в жизнь, который осуществляется в процессе ее взаимодействия с многообразными факторами и чем больше социальных факторов вовлечено в процесс социализации, тем насыщеннее и интенсивнее он протекает.

На основе вышеназванной типологии можно выстроить иной иерархический ряд социальных факторов, определяющих вектор процесса со-

циализации, например, студенческой молодежи. Факторы макроуровня — социально-экономические и социально-политические процессы, протекающие в обществе в целом. От них непосредственно зависит возможность освоения молодым поколением ценностных идеалов и норм, декларируемых обществом. Факторы среднего уровня — система высшего образования, реформирование которой должно скорректировать мотивацию обучения в высшей школе и смысл образовательной деятельности. Наконец, к факторам микроуровня можно отнести влияние процесса организации учебной деятельности в вузе, Студенческую группу, преподавательский состав вуза. От этой группы причин непосредственно зависят характер и содержание воспитательного процесса в вузе.

Появление новых и радикальное изменение традиционных каналов социализации подрастающих поколений в российском обществе с необходимостью ставят вопросы о смысле и существовании процесса социализации, о сходстве и различии в процессах воспитания, образования и обучения подрастающих поколений, о современной молодежи, существенно отличающейся от молодежи предшествующего времени.

В последние десятилетия в современной России, как и в других постсоциалистических странах, появились принципиально новые каналы социализации, оказывающие сильное влияние на процессы формирования молодежи, ее адаптации в радикально меняющемся обществе. Наиболее значимыми из таких каналов являются: рынок труда, институт предпринимательства, информатизация всех сфер социальной жизни, становление основ нового типа общества как его базовых характеристик

Традиционно образование играет весьма значительную роль в процессах социального структурирования общества, являясь одним из наиболее важных каналов социальной мобильности и, тем самым, выполняя функцию социального контроля. Основная цель этого контроля - распределение индивидов в соответствии с их талантами и возможностями успешного выполнения своих социальных функций. Поэтому образование наряду с другими социальными институтами, такими, как семья, церковь, политические, профессиональные организации и другими является одновременно каналом вертикальной циркуляции, способствующим продвижению вверх или спуску вниз по социальной лестнице и своеобразным «ситом», которое «просеивает» индивидов и определяет им то или иное место в обществе. Не менее важным обстоятельством является проблема регуляции социального поведения личности, которая занимает одно из центральных мест в социологии, особенно в период социальных трансформаций.

Социальный характер является механизмом приспособления к системе. При этом сама система образования работает по принятому десятилетия назад шаблону: содержание учебных курсов составляют упрощен-

ные копии зачастую устаревших экономических, социальных, естественнонаучных или технических концепций. А что касается российских студентов, то они все меньше связывают обучение в вузе с реальной конкурентоспособностью на рынке труда. Наличие высшего образования для многих является знаком социальной нормальности. Вторая тенденция - коммерциализация образования.

Оказывающий мощное влияние на сферу высшего образования во всем мире, - информационная трансформация. Взрывное развитие цифровых технологий и средств интернета привело к тому, что содержание образования вообще и содержание предметного знания в частности уже не являются уникальной собственностью конкретного профессора, а в последнее время - и конкретного вуза. И это заставляет нас, как минимум, пересмотреть формы доставки и оценки знаний в учебном процессе.

На первый план выходят задачи выявления и передачи современных способов организации мыслительной работы человека. Наряду с этим, объективная потребность в увеличении количества работников умственного труда связана с фиксируемой тенденцией к снижению престижности и влияния положения каждого среднего обладателя высокоинтеллектуальной профессии. Дело в том, что сохраняется налет аристократичности и непрактичности таких профессий и образования.

Таким образом, влияние высшего образования на формирование индивидуумом той или иной жизненной стратегии достаточно большое, т.е. высшее образование в этой связи должно рассматриваться как один из важнейших факторов ее выбора. Действительно, основным компонентом, базисом жизненной стратегии в рамках представленного исследования являются ценностные ориентации индивида. Ведь именно исходя из них, все мы строим свои планы, расставляем приоритеты, формулируем себе цели и продумываем пути их достижения. А на систему ценностей огромное влияние наряду с семейным воспитанием и ближайшим окружением оказывает образование человека, т.к. во многом благодаря ему люди расширяют свой кругозор, открывают что-то новое в себе самих, осознают свои потребности и стремления, задумываются о смысле жизни и о своем месте в ней, видят новые горизонты или же новые пути к достижению ранее поставленных целей. То же самое касается такой выделенной характеристики жизненной стратегии, как альтернатива и свобода ее выбора: высокообразованный человек с внушительным багажом знаний более эрудирован во многих областях, а соответственно и выбор у него будет шире. Не следует также забывать о том, что образование нередко играет роль так называемого социального лифта, т.е. повышение уровня образования позволяет индивиду перемещаться на более высокие позиции в системе социальной иерархии, повысить свой социальный статус, «вес» в глазах окружающих, приобрести новые значимые привилегии, соответствующие достигнутому

социальному статусу. А это, в свою очередь, является важной причиной для характерных изменений молодыми людьми своих жизненных приоритетов (в частности, для постановки и реализации, прежде всего, карьерных планов).

П.П. Павлов

Научный руководитель: Ю.Л. Кролевец, канд. филос. наук
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)

ФИЗИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Одной из важнейших социально значимых целей для государства является развитие в стране социально регулируемого массового физкультурного и спортивного движения населения с оздоровительной, образовательной и духовно-воспитательной направленностью. Конечная цель этого движения - формирование здорового образа жизни по средствам физической культуры и повышение на этой основе уровня качества жизни народа.

Физическое и культурное воспитание в современной социальной системе традиционно ответственно за физическое развитие и физическую подготовку детей и молодёжи. Во многих странах система физического воспитания функционирует и развивается на основе опыта и традиций системы исторических этапов создания и опыта физического воспитания.

Теоретико-методические основы и содержание этой системы как правило, были направлены и ориентированы на подготовку подрастающих поколений к определенным уже сложившимся условиям жизни. В настоящее время, по ряду причин, эти условия изменились. Они предъявили новые требования к физическому воспитанию.

В современных условиях нашей страны - произошло разрушение прежних идеологических стереотипов, большая часть молодежи охватила чрезмерный прагматизм, нигилизм и безразличие к духовным ценностям.

В связи с этим возникла необходимость уделить внимание вопросу восстановления общечеловеческих ценностей, на вновь создающейся базе социального общества возникла потребность в реформации системы физического воспитания, разработки гуманистической концепции.

Усиление гуманистической направленности образования, поиски методов обучения с целью более эффективного формирования личности каждого учащегося являются важными отличительными чертами современных педагогов.

Целью гуманистической концепции современного общества в системе физического воспитания, является воспитание самодостаточной личности в условиях изменяющейся социальной системы, гуманизация образования, разработка современных теоретико-методических и практических подходов к физическому воспитанию молодого поколения. Они должны обеспечить успешную адаптацию молодёжи в процессе физического воспитания к напряженной трудовой деятельности, быстро меняющимся условиям окружающей действительности, воинской службы, быта, а также их физическое и духовное совершенствование.

Одной из основных задач физической культуры в настоящее время является проведение работы по формированию ценностных ориентиров на физическое и духовное развитие личности, здоровый образ жизни, потребностей и мотивов к регулярным занятиям физическими упражнениями.

Термин «физическое воспитание» у разных авторов имеет различное толкование.

В физическом воспитании различают две специфические стороны: обучение движениям (двигательным действиям) и развитие физических качеств (двигательных способностей и непосредственно с ним связанных природных свойств человека).

Обучение движениям имеет своим основным содержанием физическое образование - системное освоение человеком рациональных способов управления собственными движениями, т.е. приобретение таким путем необходимого в жизни фонда двигательных умений, навыков и связанных с ними знаний.

Суть же второй стороны физического воспитания состоит, прежде всего, в целесообразном воздействии на организм человека физических упражнений с целью развития физических качеств (двигательных способностей), обеспечивающих его двигательные действия в процессе жизнедеятельности.

Таким образом, физическое воспитание - специально организованный и управляемый педагогический процесс, направленный на обучение двигательным действиям и развитие физических качеств человека. Физическое воспитание совместно с трудовым (воинским), нравственным, эстетическим и интеллектуальным воспитанием приобретает значение одного из основных факторов всестороннего развития личности. В настоящее время ряд ученых и педагогов отождествляют физическое воспитание с физическим образованием.

Система физического воспитания - это исторически (сложившийся) обусловленный тип социальной практики физического воспитания, включающий мировоззренческие, теоретико-методические, программно-нормативные и организационные основы, обеспечивающие физическое совершенствование людей и формирование здорового образа жизни.

Ещё одной из важнейших проблемой формирования современных взглядов молодёжи на проблемы и ценностные ориентации являются *мировоззренческие основы*.

Мировоззрение представляет собой совокупность взглядов и идей, определяющих направленность человеческой деятельности. Физическое воспитание даёт человеку совершенно особые и специфические критерии, которые определяют новые, особые формы мышления и сознания действительности. Прежде всего, как формы изменения окружающей социальной сферы через физическое совершенство. Формирования у индивида образцов идеалов и убеждений о создании конструктивного правильного поведения в цивилизованном обществе. Создания жизненной позиции улучшения современного социума.

Так организационная основа систем физического воспитания представляет собой сочетание государственных и общественных форм управления.

Системообразующим фактором физического воспитания являются объективные требования общества к подготовке людей с оптимальным уровнем физического развития, функциональной дееспособности и физической подготовленности как энергетической базы работоспособности в различных сферах профессиональной деятельности.

Физическое воспитание обладает значительными потенциальными возможностями гуманистического воздействия на развитие и становления личности в соответствии с высокими нормами морали. Эти возможности должны быть максимально использованы в условиях современного общества.

Таким образом в связи с тем, что физкультурная деятельность человека в процессе физического воспитания через цель опосредованно связана с его жизненными смыслами как средство сохранения или достижения гуманистических ценностей, жизненно важных для человека, то сама эта деятельность может стать для него ценностью, устойчивым мотивом физкультурной активности. Однако это может произойти только при условии принятия цели индивидом. Формирование физической культуры личности тесно связано с гуманистическими ценностями, обеспечивающими укрепление здоровья, сохранение и продление жизни человека. При условии направленности цели физического воспитания на овладение гуманистическими жизненно важными для индивида ценностями, цель становится для него системообразующим и смыслообразующим фактором, мотивирующим деятельность.

Д.Б. Грохотов

Научный руководитель: Ю.Л. Кролевец, канд. филос. наук
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)

ФИЗИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛИЗАЦИИ ПОДРАСТАЮЩЕГО ПОКОЛЕНИЯ

Физическое воспитание это прежде всего целенаправленный социально обусловленный, педагогически организованный процесс овладения ценностями физической культуры.

Социальная значимость физического воспитания заключается в том, что в ходе его достигается социально обусловленная цель, т. е. цель, которая является важной как для развития формирования личности, так и для прогресса общества в целом. Кроме того, это означает, что физическое воспитание протекает в рамках определенной социальной организации, которая располагает необходимыми возможностями для обеспечения интересов и потребностей общества в этом направлении.

Если рассматривать категорию как общую систему теории воспитания, где изучается много значимость задач, содержания, методов и форм воспитания, а также рассматривается деятельность коллектива, института семьи по вопросам воспитания молодежи, особо это важно в современном обществе. Воспитание, как и обучение, характеризуется целенаправленностью, организованностью. Это процесс планомерного, систематического руководства развитием личности в соответствии с целями воспитания. Однако воспитание по сравнению с обучением является более широким процессом. Воспитание далеко выходит за рамки учебного процесса: оно осуществляется в процессе обучения, во внеаудиторной работе, в семье. Воспитывающее влияние оказывают такие факторы, как печать, радио, телевидение, кино, театр, спорт и др. Целенаправленное воспитывающее влияние учебно-воспитательного учреждения переплетается с воздействиями, идущими как правило от социальной среды, от людей, с которыми сталкивается индивид в жизни. Если общественные отношения, условия жизни в нашем обществе представляют собой объективные факторы, оказывающие влияние на формирование человека, то система организованных воздействий, исходящих от преподавателей, тренеров, лидеров — это субъективные факторы. Воздействие их тем более эффективны, чем больше учитываются потребности общества, его интересы, а также закономерности развития человека.

Система физического воспитания тесно связана с другими социально-экономическими системами общества: экономикой, политикой, наукой и культурой. Будучи одной из сфер проявления общественных отношений,

происходящих в данных системах, объективной основой этих связей является включенность системы физического воспитания в общественное производство. Однако воздействие на общественное производство она оказывает косвенным путем. Система не участвует непосредственно в создании конечного общественного продукта. Но она оказывает на эту сферу опосредованное воздействие через субъекта производственных отношений — через человека.

Своими различными формами система физического воспитания включена во все основные виды социальной деятельности человека. Система физического воспитания удовлетворяет не только его биологические потребности в движении, но и социальные — формирование личности, совершенствование общественных отношений (физкультурная и спортивная деятельность подчиняется строгим правилам и нормам поведения).

Одним из факторов физического воздействия и физического воспитания представляет спорт. Спорт является таким средством физического воспитания, в котором задачи укрепления здоровья, развитие физических сил, двигательных способностей тесно связано с задачами достижения высших результатов в отдельных видах физических упражнений.

Достижение высоких результатов в спорте возможно лишь при полном проявлении всех физических, моральных и волевых качеств спортсменов в результате систематических занятий и тренировок в течение длительного периода времени. При этом процесс тренировки спортсменов отличается строгой направленностью, а достижение спортивных целей пронизывает всю физическую и специальную подготовку, которая по избранному виду спорта, возможна лишь на базе хорошей общей физической подготовки.

Длительный процесс тренировки требует строгого соблюдения правильного режима труда и отдыха, спортивных занятий, взаимодействия с тренером и участниками тренировочного процесса. Все это наилучшим образом отражается не только на укреплении здоровья и физическом развитии, но и на процессе социализации спортсмена.

Специфической особенностью спорта по сравнению с другими средствами физического воспитания являются спортивные работы, выявления лучших технических результатов и распространения передового опыта. Получая социальный опыт, спортсмен трансформирует его в собственные потребности и ценности. В то же время они стимулируют дальнейшее спортивное совершенствование, овладение спортивной техникой и являются одним из эффективных средств для вовлечения широких масс населения в занятия физической культурой.

Физическое воспитание по средствам разновидности его способов является одним из самых распространенных механизмов формирования

моделей поведения индивидов на основе сознательной, активной и инициативной деятельности занимающихся, направленная на достижение условной цели, добровольно установленной состязающимися.

Физические упражнения и возможность соревновательности особенно важно для детей и юношества, потому что в этот период происходит применение элементов социализации в группах. Проявляются компоненты взаимоотношений, взаимодействия и осуществления критериев социальных связей

Любое действие, связанное с физическими упражнениями, отличаются большой эмоциональностью, поскольку в них всегда имеются широкие возможности для проявления личных качеств, инициативы. Физические элементы двигательной активности доставляют удовольствие, создают хорошее настроение, содействуют укреплению дружбы, взаимопомощи и тем самым меняют социальное поведение индивида в обществе.

Физическое воспитание даёт человеку комплексные компоненты социализации, через поведение в группе схожих по поведению индивидов при выполнении физических упражнений усваивают правильные понятия о предметах и явлениях природы, возможности личностных качеств, осознание собственной значимости. Практически закрепляются некоторые знания честного и добросовестного выполнения правил, что имеет важное значение не только для отдельного физкультурника, но и для своей команды или целого коллектива.

Стендовые доклады

В.С. Зеленцов

Научный руководитель: Т.В. Зеленцова, магистр психологии
Павлодарский медицинский высший колледж (г. Павлодар, РК)

ПРОБЛЕМА СМЫСЛОВЫХ ОРИЕНТАЦИЙ СТУДЕНТОВ-МЕДИКОВ

Каждый человек в определенный момент своей жизни задумывается над тем, зачем он живет и в чем смысл его существования. В истории мировой психологии можно заметить определенный интерес к смыслообразующей сфере личности. Но проблема смысла жизни остается одной из самых сложных и наиболее нераскрытых как в философской науке, так и психологии. В ряде концепций, Н.А. Бердяева, С.Л. Рубинштейна, Э. Фромма, А. Адлера, А. Маслоу, К. Роджерса и др. рассматривается творческая деятельность личности, в которой есть силы для реализации всех своих возможностей.

В истории психологии, понятие смысла жизни нередко заменялось на другие термины и рассматривалось А.Г. Асмоловым, Л.И. Божович, Л.С. Славиной, Б.С. Братусем, Р. Шакуровым, Н.А. Логиновой. Каждый из них предлагал свой подход и свой взгляд на проблему смысложизненных ориентаций. Все эти подходы раскрывают потребность человека построить свою жизнь таким образом, чтобы она приносила как удовлетворение, так и эффективность с точки зрения отдельно взятой личности. К.А. Абульханова - Славская выделяет три основных признака жизненной стратегии, для создания условий самореализации, творческого поиска [1, с.15]. По мнению Р.Х. Шакурова для решения проблемы смыслов в качестве базового понятия необходимо использовать ценностные ориентации личности [5, с.18]. С. Франк утверждает, «жизнь становится осмысленной, поскольку она свободно и сознательно служит абсолютному и высшему благу, которое есть вечная жизнь, животворящая человеческую жизнь, как ее вечная основа и подлинное завершение, и есть вместе с тем абсолютная истина, свет разума, пронизывающий и озаряющий человеческую жизнь» [4, с.509]. Н.А. Логинова рассматривает жизненную перспективу личности через поступки. «Поступки - события, имеют под собой основу в сложившихся обстоятельствах, но вызревают в сфере переживаний во внутреннем мире человека. Поиск, открытие, принятие, или, наоборот, отвержение ценностей составляют духовную биографию личности» [3, с.158]. Б.С. Братусь считает, «совокупность основных отношений к миру, к людям и себе, задаваемых динамическими смысловыми системами, образует в своем единстве и главной своей сущности свойственную человеку нравственную позицию. Такая позиция особенно прочна, когда она становится сознательной, т.е. когда появляются личностные ценности, рассматриваемые нами как осознанные общие смысловые образования» [2, с.58].

Философы выделяют два уровня существования ценностного отношения человека: нижний – социально-психологический, переживаемый, но не осознаваемый, характеризующий обыденное сознание людей и верхний – осознаваемый, формируемый в процессе не только переживания, но и осмысления реальности.

Для того чтобы выявить взаимосвязь личностного и профессионального компонентов ценностного сознания в смысложизненных ориентациях, нами были опрошено 29 студентов – медиков «Павлодарского медицинского высшего колледжа» I-IV курса обучения. Респондентам предлагалось ответить на вопросы небольшой анкеты. Для анализа выбраны ответы на три вопроса: Ради чего вы собираетесь прожить свою жизнь (в чем видите ее смысл)? Есть ли у вас определенная профессиональная цель? Какая? Определите несколько этапов на пути к ее достижению?

В ценностных ориентациях студентов мы стремились обнаружить два типа отношений к значимым моментам профессиональной деятельности: к

своему будущему труду (определение цели и личностного смысла данной деятельности); отношения к самому себе как к профессионалу (профессиональный идеал и Я - концепция).

Анализируя ответы респондентов, мы получили следующие данные: большинство студентов - 62% видят смысл в жизни «для себя» (хочу жить в свое удовольствие, наслаждаться жизнью, чтобы было хорошо мне или моим друзьям, мечтаю жить хорошо, ни в чем не нуждаться); 41% живут ради семьи, любимых людей, родителей; 20% для самопознания (живу ради познания себя и окружающих, хочу понять мир в котором я живу, люблю учиться, познавать новое); ради получения профессии 27%; жизнь ради поиска смысла – 6%. Если рассматривать ответы по группам, то мы получаем следующую картину:

- у студентов I курса преобладает смысл семьи, себя и обучения;
- у студентов III курса преобладает ценность самореализации и личностного удовлетворения (например: состояться как женщина);
- у студентов IV курса преобладает смысл карьеры, успешности, богатства, а также семьи.

Рассматривая профессиональную цель в жизни, мы заметили, что: 85% студентов стремятся к профессиональному совершенству, 20% - мечтают получить другое образование, 17% - стремятся к работе, в которой будут помогать людям (гуманные, альтруистические цели), 13% профессиональной цели не имеют, учатся на медицинского работника, потому, что выиграли грант и не имеют возможность обучаться на платной основе по другой специальности.

Можно отметить, что у первокурсников преобладает стремление стать профессионалом в своем деле - 90%, студенты III курса – 100%, 75% - респондентов IV курса, однако, у студентов IV курса наблюдается стремление получить дополнительно другое образование - 50%. Вот некоторые высказывания студентов, которые они написали в анкете: «хочу помогать людям, лечить болезни», «мечтаю работать хирургом», «хочу стать терапевтом с большой буквы», «мечтаю о поступлении в медицинскую академию», «хочу помочь близким, себе и другим людям как врач», «хочу стать хирургической медицинской сестрой», «буду медицинской сестрой как моя мама и сестра, это наша династия».

Среди этапов выбранного профессионального пути у студентов преобладающими являются:

1. профессиональное саморазвитие 75%
2. получение диплома 72%
3. получение другого образования 48%
4. нет ответа 6% (см. рис. 1).

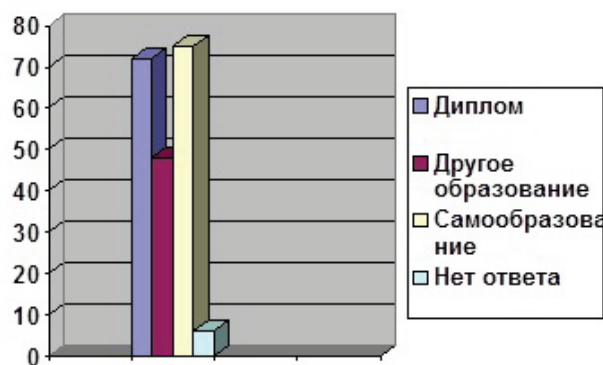


Рис. 1 Этапы профессионального пути

Студенты I курса основными этапами выделяют: хорошо учиться 70%, получить диплом 50%, закрепление навыков 70%. Первокурсники воспринимают обучение несколько шаблонно, нередко идеализируют его и проводят параллели со школой.

Студенты III курса в этапах движения к цели выделяют получение диплома 75%, получить высшее медицинское образование 75%, самообразование 41%.

Студенты IV курса – 100% ставят цель получения диплома, 100% совершенствование знаний, 28% получение высшего медицинского образования. На вопрос, почему возникает необходимость в высшем медицинском образовании они отвечают, что не смотря на время потраченное на учебу, это сделает их профессионалами в мире медицины (см. рис. 2).

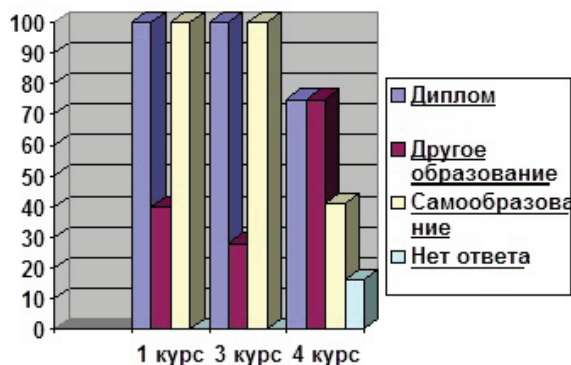


Рисунок 2. Этапы движения к цели в группах

В результате обобщенного анализа ответов нами было выделено три группы респондентов:

1. с ярко выраженной познавательной направленностью, отсутствием определенных профессиональных целей в структуре смысложизненных ориентаций – 12% опрошенных;

2. с достаточно выраженной направленностью на профессиональную деятельность – 64%;

3. с ярко выраженной направленность на другие сферы профессиональной деятельности и высшее образование – 24% (см. рис. 3).

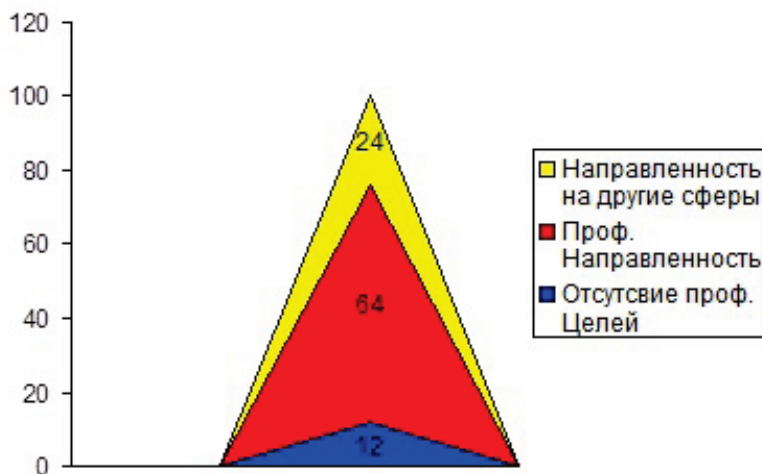


Рис. 3. Профессиональная направленность студентов

Полученные ответы студентов показывают, что духовное наполнение для большинства их связано с направленность на профессиональную деятельность. У этой группы студентов преобладают гуманистические ценности, ценности самовыражения и самоактуализации. Профессиональные ценности занимают значительное место в структуре смысложизненных ориентаций. Вместе с тем полученные результаты свидетельствуют о недостаточной сформированности ценностного сознания будущих специалистов, затрудняющих их личностное и профессиональное развитие и самоопределение.

Поиск смысла жизни одухотворяет человека на мечты и устремления. Личность – это не просто смысловые конструкты и набор черт. Личность – это творец жизни, радости, ошибок и стремлений. А адекватность смысла жизни личности обуславливает и характер профессионального самоопределения.

Библиографический список

1. Абульханова- Славская К.А. Стратегии жизни. М., 1991. С.15
2. Братусь Б.С. Смысловая сфера личности// Братусь Б.С. Аномалии личности. М., 1988. Глава 2. С.58-59
3. Логинова Н.А. Развитие личности и ее жизненный путь// Принцип развития в психологии: Сб./ Под ред. Л.И. Анциферовой. М., 1978. С.156-172
4. Франк С. Смысл жизни.- Брюссель, 1976. Глава 3. С. 56
5. Шакуров Р.Х. Психология смыслов: теория преодоления// Вопросы психологии. 2003. №2. С.18-33

Секция 6
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ:
АВТОРСКОЕ ВИДЕНИЕ

В.И. Букей

*Научный руководитель: Н.Л. Аширбагина, канд. пед. наук
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Омский филиал (г. Омск, РФ)*

КАРЬЕРА ГЛАЗАМИ СТУДЕНТОВ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ ГМУ

Проблема осмысления будущей профессиональной деятельности у студентов вуза в настоящее время стоит чрезвычайно остро. Общеизвестно, что значительная часть выпускников высших учебных заведений (особенно экономического и управленческого профиля) в дальнейшем не работают по специальности и уже, будучи студентами старших курсов, понимают ошибочность собственного профессионального и карьерного выбора. Соответственно у этих студентов не сформированы навыки карьерного целеполагания и планирования и снижена мотивация к обучению, но прежде всего у многих этих студентов нет понимания и осмысленности будущей профессии и карьерного пути в целом[2, с.65-66].

Карьеру можно рассматривать как многомерный социально-психологический феномен, связанный целевой активностью человека и обеспечивающий ему ощущение успешной профессиональной самореализации. Карьера представляет собой процесс и результат реализации замыслов личности, связанных с социально-профессиональной сферой общества[4, с.79-81].

Д.В. Жуина, кандидат психологических наук, провела эмпирическое исследование среди студентов Мордовского государственного педагогического института имени М.Е.Евсеева. Согласно данным, полученным благодаря методу определений, в процессе которого студенты отвечали на вопрос «Что такое карьера?», было выявлено следующее: существует общее поле представлений студентов о карьере. Оно проявляется в том, что карьера связывается респондентами с успешной деятельностью, например, «карьера – это достижение, успех в работе», предполагает профессиональное развитие, например, «карьера – это взлет по карьерной лестнице», «путь становления профессионала, развитие его профессиональных и личностных качеств, накопление опыта, продвижение по службе от низших должностей к высшим»[1, с.193-194].

Карьера рассматривается студентами как процесс профессионального становления субъекта, также это достижение высоких результатов в профессиональной деятельности.

Результаты исследований свидетельствуют о том, что общее поле социальных представлений студентов о карьере отражает научное понимание данного феномена. Карьера воспринимается студентами в широком смысле слова.

Особый интерес к карьере появляется благодаря вопросу о том, каковы представления студентов о своем будущем и перспективах развития собственной карьеры. Особую актуальность данный вопрос приобретает в студенческие годы, поскольку в этот период перед человеком стоит задача дальнейшего выбора профессионального пути, профессионального самоопределения.

Для успешной адаптации студентов-выпускников и молодых специалистов к условиям современного рынка, необходимо уже на этапе профессионального образования уделять внимание вопросам планирования карьеры и осуществлять первоначальное планирование карьеры [3, с.33].

Изучив различные мнения по поводу карьеры студентов-выпускников и молодых специалистов, было решено провести опрос и выяснить, как относятся к карьере студенты специальности «Государственное и муниципальное управление» Омского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. В роли респондентов были студенты старших курсов, в опросе приняли участие 59 человек, из них 16 мужчин и 43 женщин.

Студентов попросили ответить: работают ли они и связана ли их деятельность с будущей профессией. Работающих респондентов оказалось 36,85%, а работающих по специальности всего 14,29%. Затем был задан вопрос «Планируете ли вы работать/продолжать работать по своей специальности?», положительный ответ дали 42,1% опрошиваемых и столько же процентов студентов затруднились ответить. И только 15,8% точно уверены, что не свяжут свою жизнь с государственным и муниципальным управлением. В связи с тем, что студенты не особо желают работать по своей специальности, у них поинтересовались, как они относятся к своей будущей профессии. 52,69% старшекурсников не имеют никакого представления о своей специальности. А 26,31% считают ее не востребовавшей, и всего лишь 21% студентов перспективной. Респондентам был задан открытый вопрос: «Чтобы добиться успехов в карьере по своей специальности, вам необходимо...». В ответах лидировал вариант «Завести и воспользоваться связями» - 47,36%, на втором месте «дополнительное образование» - 26,31%, то есть повышение квалификации и переквалификация. Затем 21% набрал ответ «Второе высшее профессиональное образование». А завершали ответы «Самообразование» и «Магистратура», которые набрали 10,52%.

Большинство студентов, обучающихся по специальности «Государственное и муниципальное управление» не имеют никакого четкого карьер-

ерного плана. Опрашиваемые не работают и не имеют представления, хотят ли и будут ли связывать свою жизнь с ГМУ. Большая часть студентов еще не определилась с будущей карьерой, хотя уже являются старшекурсниками. Почти больше половины студентов считают действительно реальным выходом – использовать связи для достижения своих карьерных целей.

На основе анализа полученных ответов, мы пришли к выводу, что в учебном заведении необходимо предоставить студентам возможность овладения технологией выстраивания осмысленной и самоуправляемой карьеры и формирования навыков самомаркетинга. Знание и понимание студентами карьерной компетенции, сформированные навыки самомаркетинга позволяют выделить и укрепить в себе те качества, которые повлекут за собой экономический, профессиональный и творческий рост.

Библиографический список

1. Жуина Д.В., Лямукова О.А., Развитие карьерного образа студентов педагогического вуза, /Д.В.Жуина, О.А.Лямукова//Актуальные вопросы психологии, педагогики и образования год издания.- 2016.- С. 193-195

2. Могилёвкин Е.А., Новгородов А.С., Исследование ведущих мотивов карьерного самоопределения у студентов вуза, /Е.А. Могилёвкин, А.С. Новгородов// Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса.-2011.-№ 1 (10).- С. 61-78

3. Николаева Н.А., Толкачева С.Е., Юрлова И.С., Основы планирования карьеры на завершающем этапе профессионального обучения, /Н.А. Николаева, С.Е.Толкачева, И.С. Юрлова//NovaInfo.-2016.-№46-1.-С. 32-34

4. Цариценцева О.П., Управление карьерой: программа тренингов для студентов-выпускников и молодых специалистов, /О.П. Цариценцева// Вестник практической психологии образования.-2013.-№1(34).- С. 66-81

А.А. Демина,

Научный руководитель: Е.И. Чахмахчян, преподаватель высшей квалификационной категории Омский областной колледж культуры и искусства (г. Омск, РФ)

СОВРЕМЕННЫЙ КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКИЙ ВАНДАЛИЗМ: ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ

Вектор стратегии и тактики развития России в XXI веке в значительной мере будет определяться делами и поступками людей, которым на рубеже веков будет 18-25 лет. Их стартовый профессиональный, духовный и

нравственный потенциал окажет существенное воздействие на судьбу следующего столетия. Вандализм, сегодня, безусловно, острая социальная, экономическая, правовая, политическая проблема, но многочисленные проявления данной проблемы стали привычным фоном существования человека в современных городах. Тем не менее, изучение этой области, как в отечественной, так и в зарубежной науке - единичные случаи, являющиеся скорее исключением, чем правилом. Отсутствие комплексных междисциплинарных представлений о данном явлении, его возникновении и формах проявлений делает невозможными эффективное предупреждение и борьбу с его деструктивными последствиями. Таким образом, актуальность и востребованность изучения данного вопроса колоссальная. Но, к сожалению, серьезных подходов в этом вопросе практически нет.

В юридической практике существует понимание вандализма как преступления против общественной безопасности посредством осквернения зданий или иных сооружений, а также порча имущества в общественных местах, что существенно ограничивает перечень действий, относящихся к данной девиации по своей сути. Так, например, «хакерство» и «черный PR» как информационный вандализм, акция Pussy Riot как культурный вандализм и т.п. Подобные события происходят, где-то далеко, мы о них узнаем косвенно или опосредованно, а говорить об этом надо чаще. Вот почему я считаю свою работу сейчас нужной.

Акты вандализма в современном обществе стали привычны. В наше время, к сожалению, не редкостью считается увидеть оскверненные памятники культуры, или сожженные исторически-значимые постройки, или разрушенные античные сооружения, или уничтоженные захоронения, или же испорченные произведения искусств, пусть то будут картины или книги, старинные рукописи или фото- и видео-снимки... Все действия подобного рода можно охарактеризовать как вандализм. Вандализм в наши дни стал действительно опасной для общества проблемой, а может даже и глобальной. Ведь каждый акт вандализма приносит не только моральный, но и огромный финансовый ущерб. А если задуматься, какими качествами обладают люди, способные на разрушающие действия против культурных или исторических предметов, то можно заметить, что суть проблемы лежит гораздо глубже. Мне хочется сразу перейти к примерам, подтверждающим предыдущие исследования.

Памятники разрушены, ООН и его инструмент манипуляции «общественным мнением» и перераспределения доходов в «клубе избранных» - ЮНЕСКО - пребывают в спокойствии и благополучии. Разрушенные памятники (подлинники) восстановить невозможно. В лучшем случае будут муляжи, макеты, копии, в общем, - подделки. До 2015 года Пальмира была одним из самых красивых музеев под открытым небом на территории

Ближнего Востока. Архитектура, которая возникла благодаря смешению римских и арабских традиций: амфитеатр, несколько крупных храмов, колоннады, триумфальная арка, форум. Основные пострадавшие - будущие поколения землян, для которых мы не сберегли наше, мировое историческое наследие.

«К чему теперь Сенат с его законами? Вот варвары придут и издадут законы...» поэт Константинос Кавафис. В 2001 году в Афганистане талибы уничтожили гигантские статуи Будды. Все, что произошло, можно характеризовать как культурную чистку. 1500 лет, статуи Будд и скальные святилища в Бамиане являлись олицетворением славы, роскоши, стабильности и процветания в Афганистане. «Пьета» великого Микеланджело была подвергнута вандальному нападению в 1972 году. На статую напал со скальным молотком австралийский геолог венгерского происхождения Ласло Тот, кричавший, что он Христос. После реставрации статуя была установлена за пуленепробиваемым стеклом справа от входа в собор. В январе 2014 года в Токио (Япония) были совершены множественные акты библиотечного вандализма. Неизвестные посетители в 31 публичной библиотеке испортили около 265 книг об Анне Франк. Из книг были вырваны десятки страниц, вследствие чего книги не подлежат восстановлению. Колчак был одним из крупнейших полярных исследователей конца 19 - начала 20 веков, участвовал в исследовании Северного Ледовитого и Тихого океанов. Памятную доску Александру Колчаку - великому исследователю закрасили чёрной краской, где установлен памятный знак, появилась надпись «убийца Колчак».

Мы говорим о культурологическом вандализме в мире, но давайте пройдемся по Омску, вот несколько последних: милый, изящный олень, стоящий на Соборной площади тоже не смог своей красотой и величавостью остановить вандалов. Надпись, сделанная вандалами, является рекламой сайта по продаже наркотиков, вероятнее всего, за подобную рекламную деятельность вандалы получают неплохие деньги. Как же омичи «любят» музыку. Недавно неизвестные забрались по пожарной лестнице на крышу здания Органного зала на улице Партизанской и написали четыре буквы: JVCR. Теперь сотрудники учреждения культуры будут закрашивать надпись за счет филармонии. Этот случай не оставил без внимания губернатор Виктор Назаров и на своей странице в «Инстаграмме» написал: *«Не понимаю, как можно так не любить свой город и не уважать его историю».*

Улица Валиханова, не успев открыться, уже подверглась атаке омичей, желающих использовать ее в своих целях. На ней теперь размещают рекламу. На плитке возле подземного перехода появилась надпись «Ваша особенная свадьба. Пара № 12». Сказочная аллея в Октябрьском округе на улице Богдана Хмельницкого радует детей, точнее скоро перестанет радо-

вать. Вандалы похищают сказочных героев. Накануне празднования 300-летия Омска социальные партнеры сделали подарок самым маленьким горожанам, установив в пешеходной зоне по ул.Б.Хмельницкого 12 мини-скульптур героев популярных мультфильмов. Рядом с ними были установлены специальные таблички «Руками не трогать», «А то сказочные герои обидятся и уйдут». Однако, к сожалению, некоторые фигуры уже изрядно пострадали: у кота Леопольда почти отвалился хвост, у Зайки Серенького сломана половина уха. Своего друга навсегда лишился крокодил Гена. Неизвестные злоумышленники украли фигуру сказочного героя, и надежды на то, что Чебурашка вернется обратно, нет.

Хулиганы решили разобрать флагшток, установленный в сквере напротив СибНИИСХоза. Украли флаг России и копию знамени Победы. После празднования 300-летия Омска были варварски разграблены клумбы и композиции на «Флоре», в новом сквере завода имени Баранова неизвестные украли несколько металлических плит, лавровые венки, которые обрамляли надпись в память о солдатах, погибших в годы Великой Отечественной войны, и крышку оголовки газовой горелки. Видимо у вандалов нет ничего святого. Казалось бы, мелочь, ни чем непримечательная, подумаешь испорченный стол, поломанный стул, брошенная бумажка... Я понимаю это сейчас для нас очень привычно. Но разве, написав на парте номер своей группы, кому-то стало легче или вы думаете, что так вас запомнят. Так ведь вместо того, чтобы так «оставлять о себе память», не лучше ли начать учиться, участвовать в конкурсах. Людей вспоминают добрым словом за значимые дела. Вандализм - удел трусливых людей. Начни с себя, может, и ты когда-то поступал как вандал, но не придавал этому значения. Особенно необходимо обратить внимание на воспитание подростковой аудитории, молодежи.

Библиографический список

1. Емохонова Л.Г. Мировая художественная культура. М., 2003.
2. Мировая художественная культура (11 класс) под редакцией Л.А. Рапацкой. М., Владос, 2013.
3. Политология: Энцикл. слов. / Общ. ред. и сост. Ю.И. Аверьянов. М., 1993.

Стендовые доклады

А.А. Гусева, М.Н. Саяпина

Научный руководитель: Н.Л.Аширбагина, канд.пед.наук

Финансовый университет при Правительстве РФ, Омский филиал

ГЛОБАЛЬНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА КАК УГРОЗА ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В начале XXI в. глобальное изменение климата признается величайшей опасностью, с какой когда-либо сталкивалось человечество. Возникшая проблема все больше овладевает вниманием мира, ей посвящают научные исследования и художественные фильмы, о ней очень часто напоминают средства массовой информации, и говорят политические деятели.

В данной связи мы определили цель своей работы: выявить, как простые граждане относятся к этой проблеме и насколько они ее осознают.

Для достижения избранной цели, мы поставили следующие задачи: а) провести анализ новостных сводок и интервью и узнать о реальности проблемы глобального изменения климата; б) проанализировать теоретический материал, касающийся данной проблемы; в) провести социологический опрос жителей г.Омска.

На основе анализа литературы по проблеме и анализа новостных сводок из СМИ, мы пришли к выводу, что к настоящему времени мировым научным сообществом получены неопровержимые доказательства векового тренда глобального потепления, которое служит индикатором изменения климата на Земле. За последние сто лет приземная температура атмосферы повысилась на 0,74°C. Средняя температура в Северном полушарии во второй половине XX в. была выше, чем за любой 50-летний период в последние 500 лет и, вероятно, самой высокой в последние 1300 лет.

С феноменом глобального потепления согласуются такие, подтверждаемые огромным массивом эмпирического материала явления, как повышение уровня Мирового океана, таяние ледников и полярных ледовых щитов (особенно в Арктике), сокращение покрытых снегом и льдом площадей земной поверхности, увеличение количества осадков в одних регионах (восточная часть Северной и Южной Америки, Северная Европа, Северная и Центральная Азия) и сокращение в других, расширение засушливых зон (Африка, часть Южной Азии), более частые тропические циклоны в Северной Атлантике и т. п. Глобальное потепление и изменение климата в той или иной мере влияют на состояние многих природных экосистем и тем самым – на состояние биосферы в целом, на биосферные условия существования человека[1].

В Российской Федерации осознается существующая угроза и принимается Климатическая доктрина (2009), в которой утверждается, что из-

менение климата представляет собой комплексную междисциплинарную проблему, охватывающую экологические, экономические и социальные аспекты устойчивого развития страны и может непосредственно отразиться на национальной безопасности. [2].

Что бы выявить, как простые граждане относятся к этой проблеме и насколько они ее осознают, мы разработали ряд вопросов и провели социологический опрос жителей на улицах города Омска.

Нами было опрошено 60 человек трех возрастных категорий: 17 - 20 лет (20 человек, 33,3%), 30- 40 лет (20 человек, 33,3%), 50 - 70 лет (20 человек, 33,3%), .

Отвечая на первый вопрос о том, знают ли они о глобальном потеплении, подавляющее большинство респондентов ответили утвердительно.

Ответы на вопрос о том, считают ли они эту проблему глобальной, распределились следующим образом: старшее поколение - от 30-70 лет (20 человек, 33,3%) относится более лояльно, чем категория респондентов 17-20 лет (20 человек, 33,3%) относиться к данной проблеме серьезней, чем старшее поколение.

Отвечая на вопрос о том, каковы причины возникшей проблемы, представители возрастных категорий 17-20 лет и 30-40 лет в большинстве своем (26 человек, 43,3%) уверенно называют причины. Респонденты возрастной категории 50-70 лет в своем большинстве (14 человек, 23,3%) даже не задумывались над этой проблемой, и причинах ее появления, считая, что существуют более важные проблемы на сегодняшний день.

Получены неутешительные результаты при анализе ответов на вопрос о том, как предотвратить возникшую проблему. Подавляющее большинство респондентов (48 человек, 80%) не смогли назвать ни способы предотвращения данной проблем, ни направления возможных действий.

Беря во внимание пассивное отношение общественности (как нам уже удалось убедиться) к губительным последствиям данной проблемы, нам представляется необходимым обсудить меры, которые могут и должны быть предприняты для повышения уровня общественного осознания данной угрозы.

Весьма значителен тот факт, что молодежь, а также многие люди среднего возраста, получают основную информацию именно из социальных сетей. В связи с этим, нам кажется обязательным размещение в интернет-источниках различных статей, результатов наблюдений, статистических данных, которые бы позволяли людям легко и доступно узнавать настоящее состояние данной проблемы, на наш взгляд, было бы эффективным, если бы информация о данном положении вещей исходила от людей уважаемых, известных. Мы же, обычные люди, должны делать еще более важную работу: распространять полученную информацию друзьям, родственникам, знакомым – необходимо говорить об этом, пока не

наступил тот критический момент, когда ни наши обсуждения, ни действия уже не смогут остановить возникающие разрушения. Кроме того, нам представляется не менее важным включить обсуждение данного вопроса уже в программу начального образования. С раннего возраста люди должны вовлекаться в обсуждение реальных и действительных проблем. Пусть дети знают, не только то, насколько прекрасен наш мир, но и то, как он хрупок. Подрастающее поколение должно знать, как губительно наше влияние на окружающую среду и как уменьшить наносимый вред, предотвратить возможную катастрофу. Иными словами, данная проблема должна стать заботой не только ученых, но каждого из нас, чтобы не возникло недопонимания и недооценивая масштаба угрозы, как это происходит сейчас.

Глобальное изменение климата создаёт для Российской Федерации (с учётом размеров её территории, географического положения, исключительного разнообразия климатических условий, структуры экономики, демографических проблем и геополитических интересов) ситуацию, которая предполагает необходимость заблаговременного формирования всеобъемлющего и взвешенного подхода государства к проблемам климата и смежным вопросам на основе комплексного научного анализа экологических, экономических и социальных факторов.[2]

Каковы же пути решения данной проблемы? Как отмечается в Климатической доктрине РФ, для реализации политики России в области климата потребуется, в частности, «структурная перестройка экономики страны, внедрение механизмов стимулирования рационального использования природных ресурсов и применения ресурсо- и энергосберегающих технологий, создания финансово-экономических условий для эффективного функционирования природно-ресурсного комплекса и воспроизводства возобновляемых природных ресурсов, привлечения инвестиций в экономику страны и проведения эффективной внешнеторговой политики».

Библиографический список

1. Вебер А. Б. Глобальное изменение климата: кто виноват? и что делать? // Век глобализации. – 2008 - Выпуск №1 // <http://www.socionauki.ru/journal/articles/129826/>
2. Климатическая доктрина РФ: Утв. 17 дек. 2009 г. // <http://www.kremlin.ru/events/president/news/6365>
3. Сайт Организации Объединенных наций (доклад о глобальном изменении климата) www.un.org/russian/climatechange/2007highlevel/russia.pdf.
4. Уоткинс К. Доклад о развитии человека 2007/2008. Борьба с изменениями климата. Человеческая солидарность в разделенном мире // Весь мир.-2007.-С.384.

И.С. Кудина, А.Ю. Панченко,

Научный руководитель: В.В. Преснякова

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал)

(г. Омск, РФ)

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ. РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Слияния и поглощения (M&A) компаний сегодня не являются редкостью и происходят во всех странах с рыночной экономикой. Но Россия не так давно стала участником данного типа экономики, и поэтому ее опыт M&A особенно интересен для изучения.

В этой статье мы рассмотрим основные понятия, касающиеся данного явления, проанализируем статистику последних лет, рассмотрим банковскую сферу и определим какие последствия оставляют для компаний M&A.

В соответствии с российским законодательством под слиянием понимается реорганизация юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом.

Дадим определение поглощения: оно рассматривается как сделка, целью которой является установление контроля над хозяйствующим обществом, и которая происходит путем приобретения свыше 30% уставного капитала компании, подвергаемой поглощению.

Теперь перейдем к более конкретному изучению российского рынка слияния и поглощения. В Российской Федерации существует ряд законодательных актов, регламентирующих данные сделки. Среди них можно выделить:

– Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ (в ред. от 30.12.2015); статья 57, 58;

– Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 05.10.2015) “О защите конкуренции” (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2016). Глава 7. Государственный контроль за экономической концентрацией;

– Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 29.06.2015, с изм. от 29.12.2015) “Об акционерных обществах”. (Конкретно о сделках слияния и присоединении говорится в главе 2, ст. 16,17);

– Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 29.12.2015) “Об обществах с ограниченной ответственностью”. Глава 5, статья 52,53;

– Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. N 312-ФЗ “О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации”.

В общем, в них указаны органы, контролирующие эти процессы, а также даны четкие разграничения того, когда совершенная сделка может классифицироваться в качестве поглощения, а когда – слияния.

Далее мы проанализируем общую сумму сделок по М&А, совершенных в России за период с 2005 по 2016 гг. Данные представлены на рис.2.

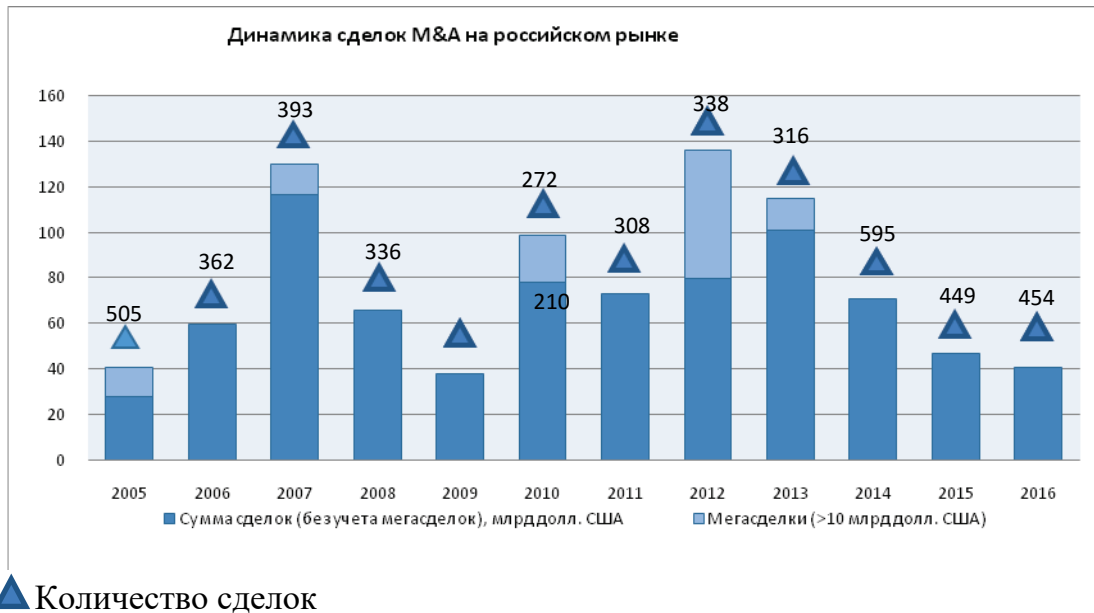


Рис. 2. Суммы и количество сделок М&А за 2005-2016 гг.

Как мы можем видеть из диаграммы, количество сделок подобного рода было совершенно большое количество. Среди них, в частности, выделяют мегасделки, цена которых превышает 10 миллиардов долларов США.

Проанализировав диаграмму можно сделать вывод, что пик по количеству сделок пришелся на 2014 год, что обусловлено кризисом этого года и введением санкций. Так как более мелкие компании не смогли противостоять зарубежному давлению, и, чтобы не исчезнуть с рынка совсем, они стали стремиться к объединению капиталов с другими компаниями для обеспечения финансовой устойчивости.

За последние несколько лет на мировом рынке наиболее частыми стали слияния в банковской сфере. Эта тенденция затронула и Россию.

Для российских процессов слияний и присоединений характерны следующие особенности:

- необходимость соответствия нормативным требованиям к банкам в России, использование консолидации в качестве средства выживания в кризисный период;
- объединения осуществляются с целью привлечения новых клиентов и развития сети филиалов;
- возможность развития розничного бизнеса на базе присоединившегося банка и выделение его в отдельную структуру;

– частое использование «серых» схем для объединения банков.

Характеризуя российские банковские слияния, можно сказать, что они проходят не так интенсивно и стоимость значительно меньше, чем за рубежом. К 2014 году процесс концентрации банковского капитала заметно активизировался, это вызвано необходимостью повышения уровня капитализации банковской системы и возможными выгодами по повышению доходности бизнеса банков за счет уменьшения уровня издержек, роста влияния рынка, диверсификации рынков и услуг, понижение колебаний доходов и экономии вследствие эффекта масштаба и объема сделки. Эти процессы были связаны с деятельностью Центрального Банка и Министерства Финансов, в интересах которых было повышение устойчивости банковской системы Российской Федерации. Вследствие этого было принято решение об увеличении минимального размера капитала коммерческого банка [1].

Это решение стало актуальным в силу снижения активности инвесторов, как зарубежных, так и отечественных инвесторов. Для малых банков консолидация капитала стала возможным способом остаться участником рынка, а для крупных – выгодной возможностью приобретения конкурентов по наиболее низкой цене.

Финансовая корпорация «Открытие» занимает первое место по масштабу консолидируемых активов, но наибольшее количество банков в 2014 - 2015 годах было приобретено Группой «Бин» (ПАО «Бинбанк»). Приобретая банки группы, организация видит целью расширение розничного бизнеса, региональное присутствие и клиентскую базу Бинбанка, все региональные организации, которые были приобретены, несмотря на свои небольшие размеры, на начало санации или приобретения представляли собой крупнейшие или входили в число крупнейших банков в своих регионах.

Мнение экспертов показало, что «чистое» банковское слияние, при котором синергетический эффект получают оба партнера сделки, в России практически не наблюдается. Как правило, крупный игрок «съедает» более мелкого, и дружественных отношений в нашей стране практически нет. Прогнозы показывают, что если произойдет оживление экономики в 2017-2018 годах, то количество сделок M&A в классическом виде может снова существенно вырасти – спрос на активы участников частного сектора, которые пережили ужесточение регулирования финансовый кризис, будет расти [2].

Исходя из результатов наиболее крупных сделок по M&A в 2014-2015 годах, можно сделать вывод, что крупных банки осуществляют ярко выраженную экспансию на рынке банковских услуг в регионах.

Если вернуться к общему рассмотрению процессов слияния и поглощения, то он имеет ряд последствий. Среди положительных можно выде-

лить: получение монополистической силы, которая дает возможность регулирования деятельности в какой-либо отрасли; повышение эффективности деятельности организации, которую дает снижение издержек.

Среди отрицательных: риск превышения порога оптимального размера бизнеса, который влечет не рост, а снижение эффективности; усложняется структура управления; риск потери динамизма и снижение к восприимчивости к научно-техническому прогрессу; риск становления объектом преследования со стороны антимонополистических государственных органов.

Библиографический список

1. Гриценко С. Е. Процессы слияний и поглощений в Российском банковском бизнесе [Текст] / С. Е. Гриценко, Ю. П. Рожин // Интерактивная наука. 2017. № 12. С. 184–188.

2. Федорова Е. С. Банковские слияния и поглощения: мировая и российская практика // Молодой ученый. 2014. №18. С. 463-466.

А.В. Строкина

*Научный руководитель: О.М. Борисова, канд. экон. наук
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, РФ)*

СЛОЖНО ЛИ БЫТЬ КРЕАТИВЩИКОМ?

Как стать творческим человеком и изо дня в день зарождать новые и интересные идеи, которые достойны внимания? Главная задача заключается в том, чтобы регулярно находить новые креативные идеи, которые потом можно воплощать в своей жизни, будь то бизнес или любое другое творчество.

Рассмотрим, какие обстоятельства позволят стать креативными, и оставаться в потоке новых идей все время. Ведь наверняка в сфере рекламы и маркетинга случаются такие ситуации, когда вдохновение покидает менеджеров, когда нет ни одной идеи, а они срочно необходимы, когда требуется совершить что-то необыкновенное, а у креативщиков вовсе нет и представления о том, как это сделать.

Для начала поразмыслим, кто такой креативщик. Креативщик – это человек с богатым сюжетом, который находит необычные ответы на обычные вопросы и необычные решения обычных задач. Однако им может стать каждый желающий человек, тут не будут требовать диплом, так как эта профессия не имеет государственную классификацию, но присутствует она

в работе каждого человека. Способность фантазировать новые идеи поможет стать успешным человеком. Это является очень актуальным в наше время, так как в мире идет война за «оригинальные идеи». [1, с. 103]

На первый взгляд может показаться, что работа креативщика достаточно легкая. Казалось бы: ты владеешь интересной и нестандартной информацией для создания чего-то нового, проявляешь свою фантазию и воплощаешь ее в реальность. Но не всегда это бывает так. Для того чтобы придумать что-то оригинальное и не похожее на все остальное, необходимо найти возможность испытывать некое вдохновение и желание воплотить свою креативность.

Однако быть генератором идей не так уж и сложно. Для этого нужно иметь желание зажигаться и вдохновляться вновь и вновь, получать большое удовольствие от того, чем вы занимаетесь. Если говорить о сфере маркетинга, менеджер должен быть наполнен силой своего характера: смелостью, мудростью и стремительностью, не боясь выйти на новый уровень знаний, отказываться от старого и переходить к новому. Креативщик должен быть в курсе всех тенденций и иметь возможности к самореализации. Благодаря этому у него будут свежие идеи, и он обязательно сможет найти то самое, что нужно для продвижения своей компании на рынке. Ведь возможно именно этот человек сможет воплотить идею бизнеса на миллион. [2, с. 45]

Таким образом, можно сказать, что работа креативщика проста и сложна одновременно, требует творческого подхода и гибкого склада мыслей. Такова истина креативщика.

Библиографический список

1. Дружинин В. Н. Проблемы общих способностей (интеллект, обучаемость, креативность). СПб., 2016. С. 103.
2. Туник Е. Е. Диагностика креативности. Методическое руководство. СПб., 2014. С. 45.