

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



18 2019
ЧАСТЬ III

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 18 (256) / 2019

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук
Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук
Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук
Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук
Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук
Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук
Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук
Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук
Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук (Узбекистан)
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)
Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

На обложке изображен *Пол Ромер (1955)*, американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике.

Пол Ромер родился в Денвере, США, в семье губернатора штата Колорадо. Он получил образование в Чикагском университете, где стал бакалавром математики. Дальнейшие степени он получал уже в области экономики.

В 2016 году президент Всемирного банка Джим Ён Ким назначил Ромера шефом-экономистом Всемирного банка. Однако, отработав в организации 15 месяцев, Ромер ушёл в отставку из-за конфликта с ее сотрудниками. По словам Джима Ён Кима, Пол сказал ему, что хочет уйти и вернуться работать в Нью-Йоркский университет, где он был в должности профессора.

Ромер — ведущий разработчик теории нового роста, той отрасли экономической науки, которая исследует, возможно, самый неуловимый, но очень важный предмет: причины экономического роста. Если традиционная наука рассматривает только два фактора производства — капитал и труд, то Ромер добавляет третий — технологию. Это делает его теорию подлинно революционной, созвучной веку информации и в трех важных аспектах противопоставляет ее традиционным воззрениям. Ромер — сторонник теории эндогенного роста, согласно которой важными факторами экономического роста являются знания, инновации и инвестиции в человеческий капитал. Она подразумевает, что темпы роста экономики могут быть увеличены с помощью поддержки образования, выделения субсидий на научные исследования и разработки, а также посредством повышения стимулов для внедрения инноваций. Он занимался развитием этой теории в 1980-е и 1990-е годы. Также Ромер по-своему трактует роль монополий. Традиция утверждает, что нормой является «конкуренция равных», а монополии представляют собой неприятное отклонение от нормы. Экономист

же доказывает, что монополии могут быть полезны, даже необходимы, поскольку стимулируют компании вести исследования в области новых технологий.

В 2018 году Полу Ромеру и Уильяму Нордхаусу, профессору Йельского университета в США, была присуждена Нобелевская премия по экономике за их работы в области устойчивого развития и долгосрочного экономического анализа. «Их исследования значительно расширили область экономического анализа и сконструировали модели, которые объясняют, как рыночная экономика взаимодействует с природой и научным знанием», — сказано в сообщении Шведской академии наук. Ромер, по словам представителей Академии, доказал, что «знания об изменениях климата являются проводником долгосрочного экономического роста» и приводят к инновациям и созданию новых технологий. Их работы заставили огромное количество экономистов задуматься о двойственной природе идей и инноваций и о влиянии экономики на климат, а не только об обратном влиянии, которое мы испытываем, к примеру, во время засухи или похолодания.

«Многие люди думают, что защищать окружающую среду так сложно и дорого, что стараются делать вид, что этих проблем нет, — подчеркивает Пол Ромер, комментируя работу коллеги. — Производить меньше углеродных выбросов абсолютно реально. Как только мы начнем пытаться уменьшить выбросы углекислого газа, мы будем удивлены тем, что это не было так сложно, как мы предполагали». Нобелевский лауреат выразил надежду, что само вручение премии поможет людям понять, что устойчивое развитие для человечества в будущем не потребует ужасных жертв сегодня. Его собственная работа, по словам Ромера, «учит нас тому, что то, что случается с технологией, находится под нашим контролем».

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОЛОГИЯ

- Войцицкий И. В.**
Свойства почв Белозерского природного заказника 169

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

- Петров Д. А.**
Определение производительности картофелесортировочной машины в условиях КФХ «Пламя» Амурской области 171

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Абилов О. А.**
Управление рисками на рынке криптовалют .. 175
- Герасименко А. А.**
Кейс-технология — современный инструмент управления качеством в строительстве 176
- Дмитриева С. Н.**
Механизм управления денежными потоками хозяйствующего субъекта как элемент системы экономической безопасности 179
- Елькина А. С.**
Анализ наиболее эффективного использования объектов коммерческой недвижимости в процессе оценки его рыночной стоимости .. 181
- Ермолаева Ю. С.**
Административно-правовой механизм перевода муниципальных земель из одной категории в другую 184
- Замураева Л. Е., Ильина К. Н.**
Конкурентный анализ рынка косметических услуг в Тюмени 187
- Замураева Л. Е., Ильина К. Н.**
Разработка стратегии развития салона красоты на основе метода сценариев 189

- Коростелева Е. И., Молчанова С. М.**
Ликвидность и платежеспособность как важнейшие факторы устойчивости коммерческого банка 191
- Манжосова А. А.**
Коммуникационная стратегия продвижения ресторана 193
- Масляев А. В.**
Индикаторы кризисных явлений платежных систем 195
- Мойшук А. О., Черкашина О. В.**
Угрозы энергетической безопасности Калининградской области 197
- Мурзина Е. В., Плетяго А. В.**
Применение игрофикации в сфере управления персоналом 200
- Прохорин И. А.**
Факторы и причины банкротства предприятий в условиях современной экономики 202
- Суховий Е. Ю., Заломская Г. А.**
Рефрейминг в менеджменте ООО «Интеграл управление» 204

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО

- Аверкиева Ю. П.**
Актуальные проблемы внесудебной защиты корпоративных прав 207
- Александренко Ю. А.**
Проблема назначения справедливого наказания за убийство, совершенное в состоянии аффекта 210
- Алимханов А. А.**
Перспективы развития прокурорского надзора за исполнением законодательства 212

Артамонов К. В.	Понятия и признаки договора дарения	214
Астахова Е. А.	К вопросу о проблемах предъявления для опознания в условиях, исключающих визуальное наблюдение опознающего опознаваемым	216
Гриценко М. Ю.	К вопросу о правовом регулировании бестарифных систем оплаты труда	217
Ефремов С. Н.	Человек, его права и свободы как высшая ценность в уголовном судопроизводстве.....	218
Калашникова В. Б., Степанова Е. А.	Проблема разграничения понятий «электронная демократия» и «электронное правительство».....	220
Каппушева А. А.	Право собственности как основа вещных прав	222
Кузря В. Н.	Основные проблемы системы кадастровой оценки и необходимость её изменения	225
Маткобог Е. А.	Внутренние документы хозяйственных обществ	226
Плотникова Ю. А.	Проблемы правового регулирования консультационной работы адвоката по гражданским делам	230
Стах П. М.	Нормативные источники американского конституционализма.....	232
Терещенко Н. В., Семин А. М.	Электронное декларирование НДС: проблемы автоматизированного контроля	233

Чупрова Е. С., Полякова С. С.	Проблема поверки индивидуальных приборов учета коммунальных услуг	235
Шатохина Е. И.	Проблемы разграничения ответственности между туроператорами и турагентами за нарушение договорных обязательств по оказанию туристских услуг по законодательству Российской Федерации	236
Щепетов Р. А.	Судебная практика по вопросам досудебного порядка урегулирования экономических споров	238

ИСТОРИЯ

Бабаева Д. Х.	Образование государства Серир.....	241
Самедова Н. Э.	Органы губернской администрации Российской империи в 1861–1917 гг.....	243

ПОЛИТОЛОГИЯ

Варшавская Е. А.	Отношения Италии и Китая в сфере культуры (70-е гг. XX в. — начало XXI в.)	248
Вълчанов И. Н.	Воздействие стран ЕС на политику энергоперевода Германии	250
Сафарова С. Н.	Сотрудничество России и Китая в международных организациях	252
Тарасова Т. В.	Связь политических проблем с экономическими	253

ЭКОЛОГИЯ

Свойства почв Белозерского природного заказника

Войцицкий Иван Владимирович, студент
Курганский государственный университет

В рамках данной статьи автор рассматривает морфологические, водные и физико-химические свойства почвы Белозерского природного заказника Курганской области.

Почва является составной и главной функциональной частью биосферы — области распространения жизни на земле. Она сформировалась на границе соприкосновения и взаимодействия планетарных оболочек литосферы, атмосферы и гидросферы и образует особую геосферу — педосферу, или почвенный покров Земли. Наиболее деятельной частью педосферы является гумосфера — верхняя часть почвы, насыщенная органическим веществом. В рамках

данной работы будет проведен анализ почвы Белозерского заказника Курганской области по различным свойствам. Выбор анализируемой территории обусловлен тем, что Белозерский государственный природный зоологический заказник был создан в целях охраны и воспроизводства ресурсов охотничьих животных и среды их обитания [1].

Образец почвы был взят в северной части Белозерского заказника в район лесопосадок.

Таблица 1. Морфологические признаки почвы

Название горизонта	A ₀	A ₁	B ₂
Мощность горизонта	От 0 до 2 см	От 2 до 8 см	От 8 и более
Механический состав	Лесная подстилка	Супесь	Песок
Окрас	Светло-коричневый		
Структура	Бесструктурная		
Характер перехода горизонтов	Заметный переход, затёчная граница		
Включения	Корни растений		
Новообразования	-		
Влажность	2		
pH	6,8		
Карбонаты	-		
Сложение	Рыхлое		

Светло-коричневый окрас образца — небольшое количество гумуса содержится в образце, pH — 6,8 — почва является нейтральной, сухая земля — рука не ощущает пролады, сжатие почвы не приводит к образованию комка, грунт рассыпается, почва бесструктурная, поэтому не плодородна.

Водными свойствами почвы называют совокупность свойств почвы, которые определяют поведение почвенной воды в ее толще [2].

Химические свойства почвы характеризуются процессами, которые протекают между жидкой и твердой фа-

зами. В почве сформируются и переходят в раствор разнообразные вещества, по закону действующих масс, в ней почвенный раствор и твердая фаза существуют в равновесии. При понижении концентрации подобного раствора доля веществ переходит в него из твердой фазы земли и, наоборот, при повышении концентрации доля веществ осаждается из раствора, примыкая к твердой фазе почвы [3].

По результатам, полученным в ходе анализа, можно сделать вывод о том, что почва Белозерского заказника недостаточно плодородна, и, следовательно, не пригодна для выращивания на них культурных растений.

Таблица 2. Водные свойства

Показатель	Содержание	Вывод
Гигроскопическая влага	8,7 %	В почве содержится небольшое количество органического вещества
Максимальная гигроскопическая влага	6,31 %	В малогумусных песчаных и супесчаных почвах максимальная гигроскопическая влажность составляет 0,1–1,0 %, в суглинистых и глинистых почвах с высоким содержанием гумуса 10–15 %, в торфяных почвах — 30–50 %, показатель относится к почвам со средним содержанием гумуса
Капиллярная влагоемкость	52,91 %	Среднее количество влаги почва может удержать, после избыточного ее увлажнения
Предельно-полевая влагоёмкость	61,19 %	Среднее количество влаги удерживает в себе почва при полевых условиях
Полная влагоемкость	58,74 %	Средняя водовместимость почвы при заполнении всех пор
Диапазон активной влаги	54,83 %	Среднее вододержание в почве
Коэффициент гигроскопичности	7,8 %	Недостаточное количество для удовлетворения потребности растений

Таблица 3. Физико-химические свойства

Показатель	Содержание	Вывод
pH актуальная	6,42	Почва является слабощелочной, следуя данным показателям
pH обменная	6,04	
Минерализация	31,8	Показатель минерализации несомненно скуден, процесс превращения перегноя в минеральные вещества, будет протекать долго
Химическое поглощение	54 %	Находящиеся в почвенном растворе вещества, могут взаимодействовать друг с другом.
Физическое поглощение	полное	Данная почва способна поглощать из раствора ионы различных диссоциированных веществ
Физико-химическое поглощение	полное	
Механическое поглощение	неполное	В данной почве очень мало тонких пор, способных задерживать взвешенные в воде частицы

Литература:

1. Н. Ф. Ганжара. Почвоведение. — г. Москва: «Агроконсалт», 2001. — 392 с.
2. Водные свойства почвы // <http://biofile.ru>. URL: <http://biofile.ru/geo/8138.html> (дата обращения: 03.05.2019).
3. Свойства почвы // <https://spravochnick.ru>. URL: https://spravochnick.ru/ekologiya/ekologicheskie_osobnosti_pochvy/svoistva_pochvy/ (дата обращения: 03.05.2019).

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Определение производительности картофелесортировочной машины в условиях КФХ «Пламя» Амурской области

Петров Дмитрий Андреевич, студент магистратуры;
 Научный руководитель: Кислов Алексей Александрович, кандидат технических наук, доцент
 Дальневосточный государственный аграрный университет (г. Благовещенск)

Картофель является традиционным продуктом производства амурских аграриев. Площади посадок клубней в регионе ежегодно незначительно корректируются (табл. 1).

Таблица 1. Динамика посевных площадей картофеля в Амурской области [1, 5, 6]

Показатель	Период						2018 к 2016 %
	2016 год		2017 год		2018 год		
	га	%	га	%	га	%	
Всего посевных площадей	20425	100	21123	100	21326	100	104,4
в том числе:							
сельскохозяйственные организации	341	1,7	375	1,8	386	1,8	113,2
крестьянские (фермерские) хозяйства	1287	6,3	1597	7,6	1683	7,9	130,8
личные подсобные хозяйства	18797	92,0	19151	90,7	19257	90,3	102,4

Как показывает таблица 1, за рассматриваемый период времени общая площадь посадок картофеля в Амурской области увеличилась на 4,4 %. Основная часть земельного фонда, занятая корнеплодом, принадлежит личным подсобным хозяйствам — более 90 %. Но также необходимо отметить, что значительно увеличили площадь возделывания культуры крестьянские (фермерские) хозяйства — на 30,8 %. Рост площадей возделывания картофеля свидетельствует о рентабельности его производства. Если большинство личных подсобных хозяйств обеспечивают в первую очередь собственные нужды, то сельскохозяйственные организации и КФХ имеют основную цель реализовать урожай корнеплодов и получить прибыль, а их доля в севообороте значительно выросла.

Основной проблемой возделывания картофеля в хозяйствах является последующая переработка урожая и его хранение. Строительство соответствующих производственных корпусов для хранения, и переработки в личных подсобных хозяйствах и небольших крестьянских (фермерских) хозяйствах является проблематичным ввиду значительных капитальных вложений.

Для послеуборочной переработки картофеля применяются картофелесортировочные машины, которые монтируются в картофелесортировочных пунктах. Машиностроительные предприятия предлагают машины для сортировки картофеля различных конструкций. Проведенный анализ наиболее распространенных машин в хозяйствах Приамурья показал, что для небольших аграрных товаропроизводителей (ЛПХ и небольших К(Ф)Х) наиболее приемлемым вариантом является сортировка клубней при помощи барабанных картофелесортировочных машин. Их стоимость значительно ниже, чем других комплексов, а также они являются достаточно простыми в эксплуатации, мобильными, не требуют производственного помещения и осуществляют работу с удовлетворительными качеством и производительностью.

Существует множество различных вариантов конструкций таких машин, в том числе изготовленных непосредственно в самих хозяйствах. Основной проблемой является отсутствие обоснования геометрических параметров конструкций. Единственным критерием, которому соответствует множество вариантов, является межпрот-

ковое расстояние барабанов. Это связано с тем, что критерии фракций, на которые производители сортируют клубни, в большинстве случаев совпадают.

Распределение клубней по фракциям позволяет разделить полученный урожай по назначению: выделяют товарную, семенную и фуражную фракции, а также ту часть картофеля, которая пойдет на глубокую переработку (выделение крахмала и т. п.). Выделяют следующие основные фракции корнеплодов [3]:

1. 40–60 грамм — мелкая фракция, предназначена для глубокой переработки, на корм животным и частично выделяют семенной материал;
2. 60–80 грамм — средняя фракция, предназначена для выделения семенного материала и товарных клубней;
3. 80–100 грамм — крупная фракция, основное назначение товарные клубни, частично выделяют семенной материал.

Границы фракций могут отклоняться от установленных не более чем на ±10 г, в каждой фракции допускается не более 10 % клубней других фракций, а поврежденных клубней — не более 1 % от исходного продукта.

Для совершенствования технологического процесса сортировки картофеля барабанной машиной нами была поставлена цель — обосновать угол наклона установки барабана, при котором обеспечивается выполнение агротехнических требований и достижение максимальной производительности процесса.

Поставленная цель достигалась путем теоретического исследования движения клубней картофеля по цилиндрическому барабану. Полученные теоретическим путем результаты сравнивались с экспериментальными показателями, полученными в ходе опытных исследований.

В ходе теоретических исследований были получены следующие зависимости.

Путь, проходимый клубнем крупной фракции по барабану картофелесортировочной машины определяется по зависимости [2]

$$S = \frac{l}{\sin 2\alpha} \quad (1)$$

где α — угол наклона барабана к опорной поверхности, °;

l — длина барабана, мм.

Скорость осевого перемещения клубня определялась по зависимости [2]

$$V_{\text{кл}} = \frac{\pi R_6}{30} n_L \operatorname{tg} 2\alpha \quad (2)$$

где R_6 — радиус барабана, м;

n_L — число оборотов барабана, при котором клубень пройдет по всей его длине, м.

Производительность картофелесортировочной машины с барабанным рабочим органом определяли по формуле [2]

Где ψ — коэффициент разрыхления картофельного вороха;

$\rho_{\text{п}}$ — плотность вороха, кг/м³;

F — площадь сечения слоя вороха в барабанном рабочем органе машины для сортировки клубней картофеля, м².

Для производственных испытаний в лаборатории ФГБОУ ВО Дальневосточный ГАУ была изготовлена барабанная картофелесортировочная машина. Принцип работы изготовленной машины следующий (рисунок 1).

Барабан 1 картофелесортировочной машины монтируется на валу 2 и состоит из двух секций, отличающихся между собой межпрутковым расстоянием. Внутренний диаметр барабана составляет 800 мм. В первой секции указанный параметр составляет 30±3 мм, во второй — 45±5 мм. Исходный материал (урожай корнеплодов картофеля) загружается в приемный лоток 3, межпрутковое расстояние которого составляет 20±3 см, где происходит отделение механических примесей и особо мелких клубней. Далее картофель перемещается по секциям барабана, который вращается с угловой скоростью ω со скоростью 1,57 рад/с (15 об./мин). В первой секции происходит отделение мелкой фракции, во второй — средней. Крупная фракция выходит в тару на выходе из барабана.

В результате экспериментальных испытаний установлено, что при изменении угла наклона барабана качество сортировки картофеля по фракциям меняется. Причем стоит отметить, что при увеличении угла наличие других клубней в мелкой и средней фракциях сокращается, а в крупной — наоборот, увеличивается.

Зависимость нормы выработки сортировки картофеля от положения сепарирующего барабана представлена на рисунке 2.

Сходимость теоретических и экспериментальных результатов довольно высокая. Наибольшая расходимость составляет около 7 %. При повышении угла наклона производительность картофелесортировочной машины возрастает. Однако при увеличении угла положения барабана свыше 10° рост нормы выработки замедляется. Таким образом, при изменении угла наклона с 6 до 10° производительность увеличилась на 0,41 т/час (29,1 %), а с 10 до 14° — на 0,19 т/час (10,4 %).

Вывод: Проведенные исследования картофелесортировочной машины барабанного типа показали, что агрегат обладает мобильностью, не требует высоких затрат и специальных навыков работников хозяйства. Тем самым он является наиболее подходящим для работы в условиях крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств — основных производителей картофеля в регионе. Наиболее оптимальным режимом является следующим: угловая скорость барабана 1,57 рад/с; угол наклона барабана 10°.

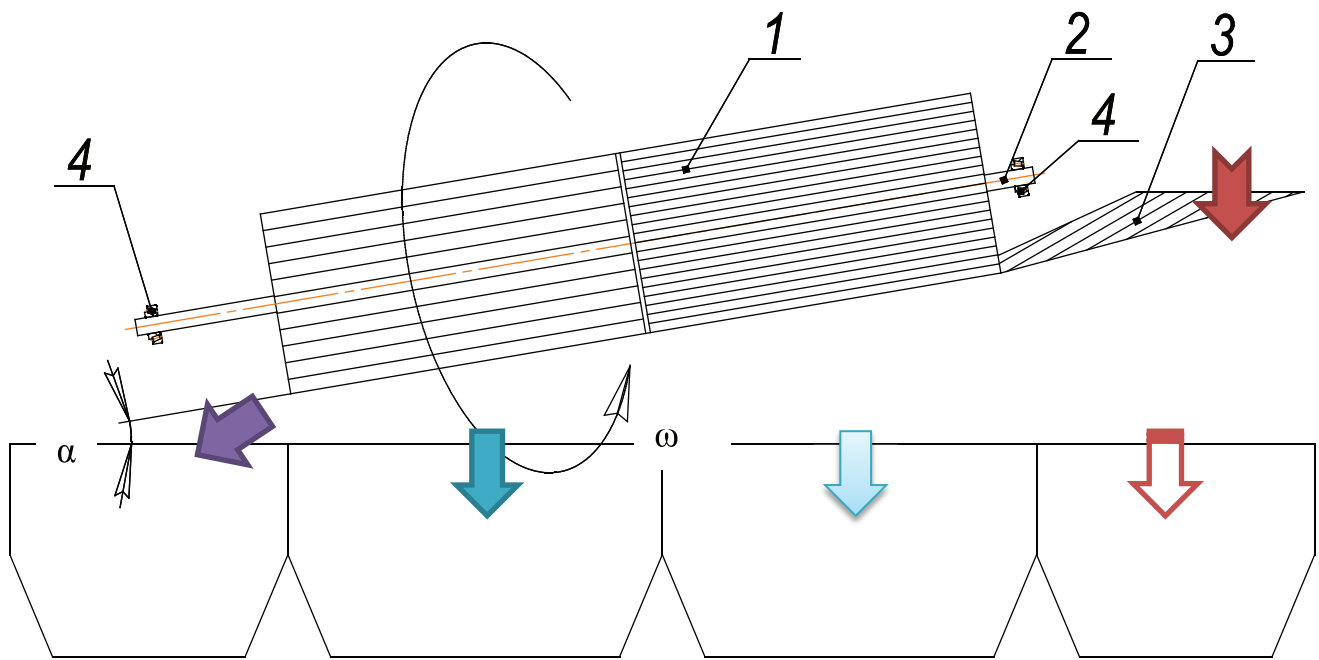


Рис. 1. Технологическая схема устройства барабанной картофелесортировочной машины: 1 — барабан; 2 — вал; 3 — приемный лоток; 4 — роликовые подшипники

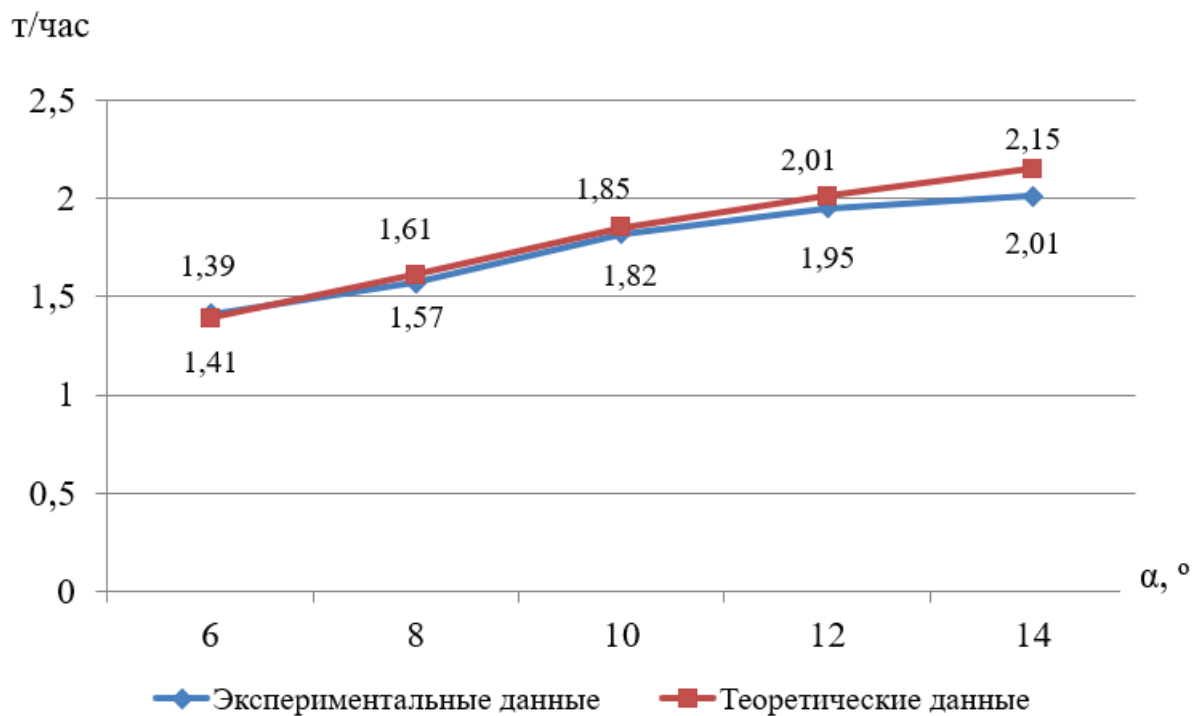
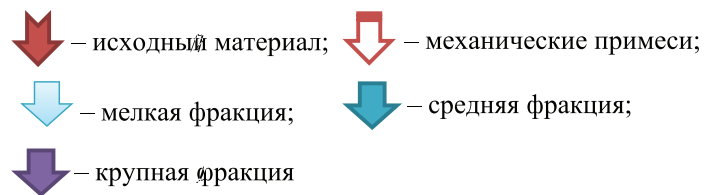


Рис. 2. Зависимость производительности установки от угла барабана

Литература:

1. Амурский статистический ежегодник 2019: Статистический сборник/Амурстат.-Благовещенск, 2019. — 472 с.
2. Бочкарев, В. С. Барабанная сортировка картофеля для МТХ / В. С. Бочкарев//Инновационные идеи молодых исследователей для АПК России: Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. — Том 1. — Пенза: РИО ПГСХА, 2011. — с. 279–281.
3. Картофель [Текст] / Д. Шпаар., В. Иванюк., П. Шуманн., А.Постников и [др] Под ред. Д. Шпаара. — Мн., «ФУА информ», 1999. — 272 с.
4. Средства механизации для производства и переработки с.-х. продукции в малых формах хозяйствования: Каталог / В. Ф. Федоренко, Д. С. Буклагин., Н. П. Мишуков., В. Я. Гастянин и [др]. — М.: ФГНУ «Росинформатех», 2008. — 280 с.
5. Министерство сельского хозяйства Амурской области [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://agroamur.ru>
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Управление рисками на рынке криптовалют

Абилов Осман Асланович, студент магистратуры
Тюменский государственный университет

Криптовалюты скрывают в себе множество проблем по управлению рисками, которые появились с зарождением первой цифровой валюты — Биткойна. Первоначально, некоторые риски, например, спекулятивный, нельзя было отнести к рискам о котором беспокоиться традиционный страховщик. Однако спустя десятилетие система управления рисками приобретает все более значимую форму.

За последние несколько лет страховые компании расширили масштабы андеррайтинга, для обеспечения страхового покрытия криптовалют. Но это покрытие не дешево, а также затруднено в связи с нестабильным состоянием криптовалют, и отсутствием статистических исторических данных о потерях.

Поначалу Биткойн рассматривался как децентрализованное средство взаимного обмена, которое способно составить конкуренцию традиционным банковским и финансовым учреждениям. Но в течение десяти лет было создано множество альтернативных криптовалют, каждая из которых обладает разной степенью защиты и значительной волатильностью.

Наибольший интерес к возможностям страхования рисков был вызван биржами, инвесторами, традиционными финансовыми институтами и финансовыми стартапами, которые специализируются на криптовалютах. Андеррайтеры продемонстрировали свою открытость по отношению к традиционным финансовым учреждениям с устоявшейся нормативно-правовой базой и учреждениям, которые проводят торги в криптовалюте, либо предоставляют услуги по хранению криптовалюты своим клиентам.

Большое число компаний стало внедрять криптовалюту в свои бизнес-модели, что создаёт новые уровни риска, которые почти невозможно застраховать на традиционном страховом рынке. Всё это требует пересмотра того, как реагирует страховой рынок на события рынка криптовалют, и изучения новых способов по снижению рисков, связанных с деятельностью на рынке криптовалют.

Поскольку андеррайтеры стремятся к изучению новых рисков, связанных с криптовалютным рынком, можно выделить следующие риски:

1) Неясное регулирование

Нехватка регулирования особо заметна на рынке первичного предложения монет (ICO), аналога IPO, для привлечения инвестиционного капитала. За первые пять лет ICO привлекли около 6 миллиардов долларов при этом общая рыночная капитализация рынка криптовалют достигла около 260 миллиардов долларов. Пока инвесторы привлекали такие суммы, Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) и другие регуляторные органы проверили ICO на предмет мошенничества, при этом одно из исследований показало, что большинство ICO являются мошенническими.

Некоторые страны запрещают любое использование криптовалюты, в то время как другие, например, Китай, стараются ограничить использование криптовалюты финансовыми учреждениями. В Израиле разрабатываются нормативные акты, определяющие криптовалюту как отрасль индустрии финансовых услуг, и обеспечивающие защиту прав потребителей, уменьшая при этом возможности отмывания денег и другой незаконной деятельности.

2) Хранение

Многие специалисты отмечают, что будущий рост рынка криптовалют во многом зависит от улучшения уровня безопасности как «горячего» (онлайн), так и «холодного» (автономного) хранилища, включая безопасность на криптовалютных биржах.

На инвестиционной конференции в 2018 году председатель SEC Джей Клейтон сообщил, что предложения по хранению данных необходимо «улучшать и укреплять», хотя он и признал прогресс в области создания методов безопасного хранения криптовалют. Из-за растущего спроса на страхование в данной сфере, страховщики стандартизируют размещение криптоактивов. [2, с.4]

3) Волатильность и неликвидность

Так как криптовалюты не регулируются центральным банком, страховщики обеспокоены системным риском индустрии криптовалют, кредитными рисками, неконвертируемостью валюты, возможностью выхода участников из рынка и многим другим. [4, с.15]

Исследование, проведенное при поддержке Казначейства США, «Риски и уязвимости виртуальной валюты», позволило сделать вывод, что широкомасштабное использование криптовалют и более тесная связь с финансовым сектором могут создавать системные финансовые риски. В исследовании, основанном на выводах МВФ, было приведено два примера — это угрозы банковским доходам от более дешевых и менее регулируемых конкурентов в области криптографии, а также уязвимость к криптографическим рискам.

Волатильность биткона и других криптовалют значительно снижает их полезность в качестве валюты, что еще больше усугубляет проблемы неликвидности.

4) Деловые и репутационные риски

В дополнение к тем рискам, что изложены выше, организации, работающие с криптовалютой, несут дополнительные деловые риски.

Компании, в частности финансовые учреждения, вынуждены делать правильные ставки с точки зрения стратегии и масштабов инвестиций, которые в конечном итоге могут повлиять на их деятельность, в случае если криптовалюта станет общепризнанной во всем мире. [5, с.12]

Существует также значительный риск для репутации и бренда. Хотя установленные финансовые учреждения, занимающиеся деятельностью, связанной с криптова-

лютой, могут привлекать новую клиентскую базу путем развертывания крипто-стратегии, нынешние клиенты могут быть напуганы или встревожены отклонением от традиционных услуг. Любое негативное или неблагоприятное регулирующее событие может вызвать дальнейшую потерю уверенности в криптовалютном рынке.

Некоторые крупнейшие в мире банки, например, JP Morgan Chase и Morgan Stanley, наняли финтех-экспертов и крипто-экспертов для разработки и руководства своими стратегиями. Это может рассматриваться как защитный шаг, поскольку банки готовятся к адаптации к новым финансовым услугам, платформам и продуктам, но это также открывает традиционным фирмам новые потенциальные источники дохода и партнерства. [3, с.33]

Так как рынок криптовалют продолжает развиваться и развиваться, естественным путем, это говорит о том, что интерес страховщиков к криптовалюте и другим рискам, связанным с цифровыми активами, будет продолжать расширяться, поскольку андеррайтеры становятся более осведомленными в области этих специфических рисками. [1, с.132]

Риски, изложенные выше, могут не вписываться в рынок традиционного страхования, что создает необходимость в разработке и адаптации новых продуктов для удовлетворения этой растущей потребности криптоинвесторов.

Литература:

1. Бутенко, Е. Д. Биткоин. Состояние и перспективы развития криптовалюты // Финансы и кредит. — 2014. — № 23 (599).
2. Дудина, О. И., Селина О. В., Павелин Д. С. Биткоин — валюта будущего // Фундаментальные исследования. — 2016. — № 3—3.
3. Дурдыева, Д. А., Трапизонян А. А. Состояние криптовалютного рынка и перспективы развития биткоин // Инновационная наука. — 2017. — № 1
4. Исаев, М. Е. Функции электронных денег // Известия высших учебных заведений. Серия Экономика, финансы и управление производством. — 2016. — № 4.
5. Коротаяева, Н. В. Электронные деньги: сущность, функции и их роль в экономике // Социально-экономические явления и процессы. — 2011. — № 12.

Кейс-технология — современный инструмент управления качеством в строительстве

Герасименко Алексей Александрович, студент
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

На строительном рынке кардинально сменились правила игры. Уже несколько лет объем ввода жилья бьет рекорды: так много не строили даже во времена Советского Союза — власти планируют довести цифру ежегодно вводимых в строй квадратных метров жилья до 100 млн. Как следствие — резко усилилась конкуренция. Целый ряд девелоперских компаний в стране среагировал

на новый запрос и возросшую конкуренцию, предложив рынку новое качество жилья. Можно даже сказать, что на глазах формируется новое представление о том, что такое современное российское жилье [1]. Как следствие, огромную внимание стало привлекать к себе именно качество процессов проектирования и строительства, а также инструменты управления качеством. Нами предлагается

рассмотреть кейс-технологию как современный востребованный эффективный инструмент управления качеством.

Сравнительно недавно (с начала 2000-г годов) в России стал внедряться как инновационный инструмент преподавания технических и естественных дисциплин так называемый кейс-метод. Хотя история данной технологии получила развитие еще с 1870 г., когда Христофор Колумб Лэнгделл внедрил анализ реальных ситуаций в школе права Гарварда, а уже 1921 г. был выпущен первого сборника бизнес-кейсов The Case Method at the Harvard Business School. В любом случае, кейс-метод нужно и можно применять в строительной сфере как один из возможных способов оценки конкретных проблем и поиска решения задач, одновременно с этим данная технология полезна и студентам вуза для более эффективного освоения материала и снижения формализации получаемых знаний.

Можно с уверенностью утверждать, что современный этап развития строительной сферы отличается большим набором нереализованных амбиций, замыслов и идей, которые не находят реального воплощения в силу нарушения связей между теорией и практикой. В этой связи как раз кейс-метод призван стать той площадкой, на которой будет осуществляться моделирование решения конкретных проблем, что позволит максимально приблизиться к реализации идеи в жизнь. При этом уже на этапе обучения для студентов появляется ряд преимуществ, раскрывающих их индивидуальные особенности, наиболее ценные для будущего работодателя. Поэтому очевидно, что интеграция кейс-технологии в строительную сферу является актуальной своевременной задачей, решение которой способно преодолеть современные вызовы.

Необходимо отметить, что применение кейс-методов до настоящего времени в строительной сфере не развито на должном уровне. Как правило, такой подход применяется в экономической среде, в сфере недвижимости и девелопменте. Но некоторые специалисты полагают, что применение такого подхода будет способствовать улучшению процессов проектирования и строительства, что отразится на сокращении эксплуатационных затрат.

Через внедрение кейс-метода возможно раскрытие творческого потенциала команды. Одной из привлекательных сторон кейсов является отсутствие единственности верного решения. В этом случае задача специалистов состоит в поиске наиболее оптимального подхода и решения поставленной проблемы с последующей аргументацией собственных выводов. Такой подход позволяет рожать альтернативные варианты, которые могут превосходить классические, но находящиеся в рамках шаблонности. Более того, это позволяет преодолеть боязни ошибки, во избежание которых при традиционных решениях они используют заранее известные методики, зачастую даже не вдумываясь в их суть.

Вторым немаловажным аспектом является самостоятельность в поиске ответа. В кейсах нет четкого алго-

ритма нахождения верного ответа. Существуют приемы для структуризации идей, разделения сфер поиска информации, однако еще не придумано формулы идеального ответа. В этом случае команде единомышленников приходится анализировать разрозненную информацию, грамотно систематизировать ее и вычленять главное, использовать результаты различных исследований для построения собственной гипотезы.

Задание кейса подразумевает под собой вместе с постановкой проблемы и выдача определенного объема информации. Причем не вся представленная информация может и будет использована при решении задачи. Помимо этого, существует практика, когда задание содержит только 80 % требуемой информации, остальное требуется найти самостоятельно, используя различные ресурсы (библиотеки, мнения экспертов, результаты научных исследований и т. д.). Очевидно, что данная концепция направлена на дальнейшее постоянное обучение, на самостоятельность поиска ответов, попутно пополняя знания релевантной информацией и свежими статистическими данными. В этой связи очевидно, что организации строительной сферы (и проектировщики, и непосредственно строители) становятся более привлекательными, более конкурентоспособными, при этом качество продукта существенно повышается.

Вопрос эффективности какого-либо процесса, протекающего в организации, сегодня является наиболее интересным. Без внимания не остается такая функция управления как обучение персоналом, которая отвечает за соответствие знаний и опыта работников тем задачам, которые им необходимо решить для процветания организации, кейс дает возможность синтеза знаний разных сфер [2]. В представлении работодателей сотрудник XXI века — универсальный солдат. Однако специалисты имеют обыкновение концентрировать свои усилия в ограниченном круге вопросы, пренебрегая остальными, тем самым, не имея представления о всем проекте. В итоге при работе над крупными проектами, где приходится коммуницировать с представителями разных департаментов одной компании или специалистами из разных областей возникает вероятность недопонимания, что может привести к разнообразным последствиям, начиная с потери времени и заканчивая грубейшими ошибками, приводящими к существенным экономическим потерям. При решении кейса очень часто приходится обращать внимание не только на технические и технологические аспекты, но еще и определять экономические параметры, изучать правовые аспекты вопроса, анализировать тренды рынка и даже в некоторых кейсах учитывать влияние на окружающую среду, охрану труда, пожарную безопасность, кейс-средства позволяют повысить качество проектов и их воплощение.

Можно сказать, что посредством кейс-технологии осуществляется обучение работник, которые приобретают те необходимые знания, которые позволят ему более эффективно выполнять свою трудовую функцию. По мере того,

как меняются требования к выполняемой работе, меняются и потребности в определенных знаниях [2].

Необходимо обратить внимание, что кейс-метод — это постоянная командная работа. Здесь важно уметь делегировать задачи, распределять обязанности между партнерами. От уровня развития данных компетенций зависит не только скорость получаемого результата, но и его качество, а значит и конечный итог работы над проектом (задачей). Для достижения подобных целей эффективно применяют инструменты структуризации: пирамида Минто и принцип МЕСЕ организации данной пирамиды. Последний используется для разбиения проблемы на непересекающиеся между собой составляющие, которые в совокупности дают исчерпывающую информацию о ней. Таким образом очень легко распределить обязанности между коллегами, а руководителям не составит труда отследить полученные результаты и скорректировать дальнейшую работу. И, наконец, кейс позволяет конвертировать знания.

Таким образом, кейс-технология, по нашему мнению, должна быть внедрена в строительную индустрию на всех этапах жизненного цикла строительного продукта (проектирования (включая изыскания), производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации), так как отличительная особенность этой технологий — возможность жесткой регламентации всех стадий жизненного цикла продукции, а не требований к самой продукции, тем самым можно добиться достижения обязательных требований, отраженных в Градостроительном кодексе, технических регламента и других нормативно-правовых актах с меньшими усилиями, при одновременном использовании новых средств, повышающих качество и сокращающих издержки.

Внедрение кейс-средств в управление строительными процессами будет способствовать стабильности предоставлять продукцию и услуги, которые будут соответствовать требованиям потребителей и действующим законодательным и нормативно-правовым требованиям.

Кейс-технологии можно отнести к риск-ориентированному мышлению, позволяющему организации с учетом положений ISO 9001:2015 определять факторы, которые могут привести к отклонению от запланированных результатов процессов и системы управления качеством организации, а также использовать предупреждающие средства управления для минимизации негативных последствий и максимального использования возникающих возможностей. В этом случае, данный подход однозначно трактуется как инструмент повышения качества в системе менеджмента организации.

Кейс-технологии можно отнести к риск-ориентированному мышлению, позволяющему организации с учетом положений ISO 9001:2015 определять факторы, которые могут привести к отклонению от запланированных результатов процессов и системы управления качеством организации, а также использовать предупреждающие средства управления для минимизации негативных последствий и максимального использования возникающих возможностей. В этом случае, данный подход однозначно трактуется как инструмент повышения качества в системе менеджмента организации.

Литература:

1. Борьба за качество [электронный ресурс]. URL: <https://finance.rambler.ru/economics/37006270-borba-za-kachestvo/> (дата обращения: 15.03.2019).
2. Чуланова, О. Л., Мухамедова М. М. Кейс-метод как эффективный инструмент в системе обучения управленческого персонала организации [электронный ресурс] // Интернет-журнал «Мир Науки». — 2015. — № 1. URL: <https://mir-nauki.com/PDF/01EMN115.pdf> (дата обращения: 02.04.2019).

Механизм управления денежными потоками хозяйствующего субъекта как элемент системы экономической безопасности

Дмитриева Светлана Николаевна, студент;

Научный руководитель: Графова Галина Федоровна, доктор экономических наук, профессор
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Липецкий филиал

В статье рассмотрены организационные и теоретико-прикладные элементы механизма управления денежными потоками. На основании проведенного исследования и с целью совершенствования механизма управления денежными потоками хозяйствующего субъекта предлагаются универсальные критерии поэтапного осуществления управления денежными потоками на современном предприятии.

Ключевые слова: денежные потоки, финансовая устойчивость, экономическая безопасность.

Mechanism of management of monetary flows of economic subject as an element of economic security system

S. N. Dmitrieva, student;

G. F. Grafova, Doctor of Economics, Professor
Russian Academy of national economy and public service under the President of the Russian Federation, Lipetsk branch

The article discusses the organizational and theoretical and applied elements of the cash flow management mechanism. On the basis of the conducted research and with the aim of improving the cash flow management mechanism of an economic entity, universal criteria are proposed for the phased implementation of cash flow management in a modern enterprise.

Key words: cash flows, financial stability, economic security.

В настоящее время механизм управления денежными потоками хозяйствующего субъекта является важнейшим элементом системы обеспечения экономической организации наряду с управлением оборотными активами, материально-производственными запасами, трудовыми ресурсами и финансовыми результатами.

Перспективный экономический рост хозяйствующего субъекта базируется на постоянной поддержке его финансового равновесия и одновременно на постоянном обеспечении максимизации ключевого целевого показателя стоимости хозяйствующего субъекта, основным фактором формирования которого являются именно денежные потоки предприятия.

Поэтому, изучение вопросов управления денежными потоками хозяйствующего субъекта являются первоочередными и весьма актуальными.

В нынешних условиях осуществления ведения хозяйственной деятельности наиболее ликвидными активами хозяйствующего субъекта являются денежные средства. Они обеспечивают стабильное и непрерывное функционирование предприятия, поэтому их нужно исследовать как важный ресурс субъекта хозяйствования. В связи с их объективной ограниченностью возникает необходимость проведения анализа существующих денежных потоков.

Наиболее распространенным целесообразным является проведение коэффициентного анализа, поскольку

именно он в полном объеме отражает состояние управления денежными потоками в системе расчетных платежей хозяйствующего субъекта.

Механизм управления денежными потоками хозяйствующего субъекта находится в тесной связи со стратегией самофинансирования, т. к. подразумевает определение взаимодействия между потоками денежных средств и прибылью хозяйствующего субъекта. Эффективно организованные денежные потоки хозяйствующего субъекта выступают главным критерием «финансового здоровья», который является основой устойчивого роста хозяйственной деятельности и создают предпосылки для роста конечных финансовых результатов деятельности организации в целом.

Необходимо отметить, что денежные потоки — это базис проведения всех хозяйственных операций хозяйствующего субъекта, они обеспечивают как операционную, инвестиционную, так и все составляющие финансовой деятельности современного предприятия. Рационально организованные денежные потоки являются ключевым условием эффективного функционирования, поскольку, как их дефицит, так и даже избыток могут стать причиной отрицательного финансового результата субъектов хозяйствования.

Для того, чтобы оперативно и эффективно управлять существующими денежными потоками необходимо по-

лучать своевременную, достоверную и полную финансово-экономическую информацию об их текущем состоянии на определенный период времени. Такие данные обычно можно получить с форм финансовой отчетности. Данные позволяют определить показатели зависимости хозяйствующего субъекта от заемного капитала, уровень его платежеспособности, обеспеченности необходимыми средствами операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, а также способность формировать денежные резервы [1, с. 493].

Существующее понятие «денежный поток» характеризует динамику денежных поступлений и выплат всех видов деятельности хозяйствующего субъекта за определенные промежутки времени. Поскольку хозяйствующий субъект использует как входящие, так и исходящие денежные потоки, то их разница, то есть чистый денежный поток, может выступать результативным показателем, который характеризует прирост или уменьшение его денежных ресурсов. Целесообразно этот показатель вычислять по каждому виду деятельности, чтобы оценить какой из них наиболее развит, а который необходимо совершенствовать [2, с. 43].

Своевременность денежных расчетов выступает основным условием, гарантирующим непрерывность процессов хозяйствующего субъекта. С другой стороны, денежные средства представляют собой ограниченный ресурс, в связи с чем становится важным становится создание на предприятиях механизма управления денежными потоками.

Целью механизма управления денежными потоками хозяйствующего субъекта выступает поддержание оптимального остатка денежных средств путем сбалансированности их поступления и расходования с точки зрения обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Постоянно меняющаяся экономическая ситуация приводит к тому, что достичь обозначенной цели управления денежными потоками возможно, используя теоретические и методические разработки в данной области финансового управления, которое включает в себя экономический анализ как одну из важнейших функций управления.

Механизм управления денежными потоками хозяйствующего субъекта является важной составной частью общей системы управления ее финансовой деятельностью. В основе механизма управления денежными потоками хозяйствующего субъекта для экономической безопасности находится концепция денежного кругооборота.

Когда денежный поток хозяйствующего субъекта уменьшается или прекращается полностью, возникает явление неплатежеспособности. Взаимосвязь оборотных активов с денежными потоками выражается в изменении их отдельных элементов и влиянии этого изменения на денежный поток. Увеличение вложений в оборотные активы хозяйствующего субъекта приводит к снижению денежного потока и наоборот.

Таким образом, на основе этого можно установить, где конкретно овеществлена прибыль хозяйствующего субъекта

или в какие статьи вложены реальные денежные средства, а также появляется возможность выявить наиболее проблемные места в деятельности хозяйствующего субъекта и выработать меры по повышению его экономической безопасности.

Основой данных решений должен выступать анализ движения денежных потоков хозяйствующего субъекта. В результате анализа денежных потоков, прежде всего, должно быть выявлено их влияние на финансовую устойчивость и доходность хозяйствующего субъекта. Денежный поток характеризует самофинансирование хозяйствующего субъекта, его финансовую силу, финансовый потенциал, доходность с позиций обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта [3].

Механизм управления денежными потоками хозяйствующего субъекта обеспечивает увеличение степени финансовой и производственной гибкости хозяйствующего субъекта, за счет того, что приводит к:

- оптимизации оперативного управления, в частности с позиции обеспечения сбалансированности поступлений и расходования денежных средств хозяйствующего субъекта;
- увеличению объемов продаж и оптимизации затрат за счет возрастающей способности хозяйствующего субъекта маневрировать его ресурсами;
- повышению эффективности управления долговыми обязательствами и стоимостью их обслуживания, улучшению условий переговоров с кредиторами и поставщиками;
- повышению ликвидности хозяйствующего субъекта.

В результате эффективного управления денежными потоками, высокий уровень сбалансированности поступлений и расходований денежных средств по объему и во времени предоставляет возможность уменьшить реальную потребность хозяйствующего субъекта в текущем и страховом остатке денежных активов, связанных с основной деятельностью, а также увеличить резерв возможных ресурсов для осуществления реального инвестирования.

Для того чтобы система управления денежными потоками хозяйствующего субъекта работала в режиме предупреждения нежелательных ситуаций с точки зрения обеспечения его экономической безопасности, а не исправления последствий, необходимо оперативно отслеживать формирование каждого показателя, своевременно выявлять возможные отклонения, что определяет первостепенное значение анализа и управления денежными потоками хозяйствующего субъекта.

На основании проведенного исследования и с целью совершенствования механизма управления денежными потоками хозяйствующего субъекта предлагаются универсальные критерии поэтапного осуществления управления денежными потоками на современном предприятии.

В частности:

- формирование платежного календаря, который позволит повысить контролируемость текущих платежей и снизить потери от нецелевого использования денежных

средств, создать обоснованные среднесрочные и краткосрочные планы денежных поступлений и график выплат;

— контроль за ликвидацией дебиторской и кредиторской задолженности;

— проведения комплексного нормирования критического остатка существующих денежных средств обеспечивающий устойчивую платежеспособность хозяйствующего субъекта.

Формирование норматива денежных остатков необходимо осуществлять путем применения экономико-математических и факторно-аналитических моделей и механизмов, где будет сформирован показатель минимально достаточного размера собственных денежных средств, необходимых для обеспечения хозяйственных нужд хозяйствующего субъекта.

Предложенное поэтапное осуществление управления денежными потоками хозяйствующего субъекта обеспечит:

— стабильное воспроизводства капитала хозяйствующего субъекта;

— позволит обеспечить полное развитие операционной и инвестиционной деятельности хозяйствующего субъекта;

— обеспечит снижение рисков неуплаты сформированной задолженности контрагентам и сотрудникам предприятия;

— повысит платежеспособность хозяйствующего субъекта;

— улучшит финансовое состояние хозяйствующего субъекта;

— улучшит инвестиционную привлекательность хозяйствующего субъекта.

Данная тематика имеет глубокую перспективу исследования так, денежные потоки хозяйствующего субъекта является чрезвычайно важным фактором, который прямо влияет на финансовый результат организации, и его совершенствование приведет к улучшению экономической ситуации повышению уровня экономической безопасности хозяйствующего субъекта в целом.

Таким образом, механизмом управления денежными потоками с целью экономической безопасности является высокий уровень сбалансированности поступлений и расходований денежных средств по объему и во времени.

Литература:

1. Доронина, А. И. Методы анализа и оптимизации денежных потоков в современных условиях / А. И. Доронина // Молодой ученый. — 2016. — № 3. — с. 491–494.
2. Косиняева, Н. С. Основные направления оптимизации денежных потоков / Н. С. Косиняева // Молодой ученый. — 2016. — № 12.5. — с. 42–44.
3. Локтионова, Ю. А. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 3 (049). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mehanizm-obespecheniya-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 16.04.2019).

Анализ наиболее эффективного использования объектов коммерческой недвижимости в процессе оценки его рыночной стоимости

Елькина Анна Сергеевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В статье приводится анализ понятия наиболее эффективного использования объектов недвижимости, рассматриваются основные проблемы применения принципа в практической оценке объектов коммерческой недвижимости

Ключевые слова: оценка рыночной стоимости, коммерческая недвижимость, принцип наиболее эффективного использования, проблемы анализа

Современная стоимостная оценка объектов недвижимости основывается на ряде принципов, определяющих влияние различных факторов на процесс формирования рыночной стоимости. Одним из фундаментальных принципов стоимостной оценки, агрегирующих принципы остальных групп, является принцип наиболее эффективного использования, отражающий влияние рациональ-

ного поведения человека на процесс формирования стоимости.

Наиболее эффективное использование (НЭИ) — принцип управления имущественным комплексом, в соответствие которым предполагается обеспечение такого разумного и возможного использования объекта недвижимости, которое в наибольшей степени сможет обеспе-

чить достижение целей собственника объекта недвижимости.

Для определения наиболее эффективного способа использования необходимо выполнение четырех перечисленных ниже критериев.

Юридическая правомочность — рассмотрение тех способов использования, которые разрешены действующим законодательством и нормативными документами всех уровней: распоряжениями о функциональном зонировании, ограничениями на предпринимательскую деятельность, положениями об исторических зонах, экологическим законодательством и т. п.

Физическая осуществимость — рассмотрение из юридически возможных физически осуществимых способов использования имущества.

Финансовая оправданность — выявление юридически правомочных и физически осуществимых способов использования, которые будут приносить доход владельцу.

Максимальная эффективность — выбор того из выявленных экономически оправданных видов использования, который будет приносить максимальный чистый доход или приводить к максимальной текущей стоимости объекта.

При определении НЭИ принимаются во внимание цели собственника, существующие технические и нормативно-правовые ограничения на функциональное использование объекта управления, экономические и социальные результаты от различных вариантов использования объекта.

В соответствии с принципом НЭИ рыночная стоимость любого объекта недвижимости должна определяться исходя из варианта использования, который максимизирует его стоимость и принесет наибольшую пользу его владельцу.

Определить наилучшее использование недвижимости можно как на основе существующих строений, так и предполагать сооружение принципиально новых улучшений, что требует рассмотрения земельного участка как свободного. [5]

Таким образом оценщики применяют при анализе наилучшего использования объекта недвижимости два приема:

— определение наиболее эффективного использования участка как незастроенного;

— определение наиболее эффективного использования участка как застроенного.

При анализе вариантов использования условно свободного участка оценщик, в независимости от того, есть ли на участке улучшения, исходит из предположения, что участок не застроен.

Подробный анализ эффективного варианта использования условно свободного участка должен проводиться обязательно в том случае, когда для оценки объекта недвижимости используют затратный подход, поскольку только данный подход предусматривает отдельное определение рыночной стоимости земельного участка, которая в свою очередь должна определяться исходя из эффективного, а не текущего, варианта использования участка.

Тем не менее несмотря на то, что теоретически любое здание может быть снесено, с реализация данного действия могут возникнуть различные трудности, такие как:

1. ограничения на изменение назначения объекта;
2. ограничения на снос существующей застройки.

Сложности с изменением назначения объекта недвижимости встречаются вследствие законодательных и нормативно-правовых ограничений, установленных:

— правилами зонирования и/или существующими регламентами получения разрешения на застройку, на разделение или на объединение участков;

— требованиями, предусмотренными Строительными нормами и правилами (СНиП) такими как ограничения по взаимному расположению зданий и положению вновь возводимого строения относительно коммуникаций;

— нормативными актами об охране здоровья населения, окружающей среды и памятников, а также по потреблению ресурсов.

Ограничение на снос существующей застройки наиболее актуально для объектов, расположенных в исторической части города по причине того, что здание представляет собой памятник архитектуры. Историческая и архитектурная ценность строения будут препятствовать его сносу, а также могут послужить причиной отказа от рассмотрения некоторых вариантов использования, например, в связи с невозможностью изменения внутренней планировки. Статус памятника влечет за собой и существенное удорожание стоимости реконструкции объекта недвижимости, делая проект менее рентабельным.

При определении НЭИ участка как незастроенного вероятны и такие заключения, согласно которым участок лучше разбить на несколько участков разных площадей или же оставить его свободным на определенный период. Последнее решение характерно для таких ситуаций, как значительные расходы на дальнейшее развитие объекта, активный рост стоимости аналогичных незастроенных участков, крупная экологическая катастрофа вблизи от объекта и т. п.

Рассмотрим упрощенный пример качественного анализа лучшего использования земельного участка как незастроенного (таб. 1)

Критерии выбора варианта НЭИ могут варьироваться в отличие от целей инвестора либо собственника объекта недвижимости, однако приведем основные условия, используемые для определения НЭИ участка под коммерческое здание:

1. разумное использование потенциала местоположения участка;
2. наличие будущего спроса на объект на рынке недвижимости;
3. правовая возможность реализации проекта;
4. физическая возможность возведения на данном участке рассматриваемого здания;
5. технологическая обоснованность застройки участка;
6. финансовая обоснованность: объемы и сроки финансирования проекта.

Таблица 1. Анализ лучшего использования оцениваемого свободного земельного участка

Варианты использования	Критерии выбора					
	1	2	3	4	5	6
Бизнес-центр	+	+	+	-	+	+
Торговый центр	+	+	+	+	-	-
Складское здание	-	-	+	+	-	+
Многофункциональный центр	+	+	+	+	+	+

Приведенный анализ позволяет отобрать вариант использования земельного участка по максимальному количеству положительных признаков. На практике же, данный анализ осуществляется чаще всего методом остатка для земли: в таком случае вывод о НЭИ делается по максимальной остаточной стоимости земельного участка.

Анализ наиболее эффективного использования застроенного участка проводят по двум причинам:

1. Идентификация вида использования объекта недвижимости, обеспечивающего наибольший общий доход на вложенный капитал;
2. Выявление на рынке объектов недвижимости аналогичного назначения с сопоставимым уровнем эффективности использования.

В анализе эффективного варианта использования улучшенного объекта с существующей застройкой обычно рассматриваются следующие возможные варианты:

- использование объекта без изменений;
- ремонт или реконструкция объекта без изменения текущего варианта его использования;
- ремонт/реконструкция объекта с изменением текущего варианта его использования;
- снос существующего объекта и строительство на свободном земельном участке нового.

В случае, когда в результате анализа сделан вывод, что текущее использование объекта является наилучшим вариантом его использования, — все ранее рассмотренные подходы к оценке применяются к объекту, исходя из его текущего использования. Однако даже в этой ситуации зачастую возникает потребность в анализе альтернативных вариантов использования объекта, когда для максимизации его стоимости необходимо произвести капитальные затраты на его модернизацию, увеличить полезную площадь и т. п.

Если оценщик сделал вывод о необходимости реконструкции для максимизации рыночной стоимости объекта,

то затраты на реконструкцию должны будут найти отражение в затратном и доходном подходах в качестве расходов, которые понесет собственник объекта для обеспечения его максимальной рыночной стоимости.

В том случае, когда специалист приходит к выводу, что для достижения максимальной стоимости объекта необходимо снос существующих строений и строительство новых, в сравнительном подходе аналогами будут уже не земельные участки с расположенными на них улучшениями со сходными характеристиками, а свободные земельные участки. В этом случае полученный с помощью сравнительного подхода результат будет корректироваться в сторону уменьшения с учетом затрат на снос существующих строений.

Необходимо отметить, что при выборе эффективного варианта использования для участка как с существующей застройкой, так и незастроенном должны быть рассмотрены сразу несколько экономически и финансово осуществимых функций зданий, реализация которых может происходить в разных частях объектов недвижимости [3].

К примеру, на одном участке можно планировать размещение:

- торговой функции — в торговых павильонах, построенных на свободной части участка земли;
- офисной функции — на первом и на втором этажах здания либо в отдельно стоящем здании т.п;
- складской функции — в подвале здания и в дополнительно построенном складском строении на свободной части участка земли.

Таким образом, можем сделать вывод, что выбор приема анализа НЭИ обусловлен тем, что наиболее эффективный вариант использования, даже при наличии необходимого финансирования, зачастую бывает неосуществим, если присутствуют юридические ограничения или затруднительна его физическая реализация.

Литература:

1. Харрисон, Г. Оценка недвижимости. — М: РОО, 1994. — 231 с.
2. Фридман, Д., Ордуй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. — М.: Дело, 1995. — 480 с.
3. А. Н. Асаул, В. Н. Старинский, М. К. Старовойтов, Р. А. Фалтинский. Оценка собственности. Оценка объектов недвижимости. Учебник. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2012. — 274 с.
4. С. Н. Максимов. Управление недвижимостью. — 2-е изд. — СПб.: УМО ВО, 2019. — 416 с.
5. В. В. Григорьев, Г. В. Григорьева. Анализ лучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости в процессе оценки его рыночной стоимости // Труды ИСА РАН. Том 64. — М.:, 2/2014. — с. 71–76.

Административно-правовой механизм перевода муниципальных земель из одной категории в другую

Ермолаева Юлия Сергеевна, студент

Дальневосточный институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Хабаровск)

Статья посвящена административно-правовому механизму перевода муниципальных земель из одной категории в другую. Автор анализирует недостатки действующего российского законодательства, регулирующего перевод муниципальных земель из одной категории в другую, предлагает возможные направления устранения выявленных недостатков.

Ключевые слова: муниципальные земли, земельные участки, перевод земель, категории земель, земельный фонд, правовой режим земель.

В настоящий период все земельные участки, которые обладают характерными экономическими и экологическими признаками, отнесены к той или иной категории земель. Под категорией земель необходимо понимать указание на целевое или функциональное назначение земельных участков, которые являются схожими и которые выделены в особую целевую группу земель в зависимости от того, каково их социальное, природное и экономическое значение. Кроме того, категорию составляют не только земельные участки, к ней отнесённые, но также и земли, на которых не образованы земельные участки.

В положениях статьи 1 Земельного кодекса РФ получил закрепление один из основных принципов земельного права, а именно — принцип деления земель на категории в соответствии с их целевым назначением, согласно которому определение правового режима земель имеет место с учетом их принадлежности к той или иной категории и дозволенного использования в соответствии с зонированием территорий и требованиями законодательства [1].

В соответствии с положениями статьи 7 Земельного кодекса РФ, все земли на территории Российской Федерации делятся на семь категорий: земли сельскохозяйственного назначения; земли населенных пунктов; земли промышленности, транспорта, энергетики, радиовещания, связи, информатики, телевидения, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения; земли особо охраняемых территорий и объектов; земли водного фонда; земли лесного фонда; земли запаса.

Такого рода подразделение земель необходимо для того, чтобы можно было определить правовой статус того или иного земельного участка для обеспечения его эффективной охраны и рационального использования в соответствии с назначением, равно как и для того, чтобы можно было сохранить (по возможности) первоначальные свойства земельного участка, позволяющие эксплуатировать его в будущем.

Земли и земельные участки могут принадлежать только к одной из вышеперечисленных категорий, на территории

РФ не должно быть земель или земельных участков, которые бы не были отнесены к одной из категорий.

Законодателем в положениях пункта 2 статьи 8 ЗК РФ закреплен перечень документов, в которых указывается категория земель. К таким документам относятся:

— акты федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ, а также органов местного самоуправления, касающиеся предоставления земельных участков;

— государственный кадастр недвижимости (законодательно необходимо заменить этот термин на «единый государственный реестр недвижимости» в соответствии с положениями Федерального закона «О государственной регистрации недвижимости» от 13.07.2015 N 218-ФЗ) [2];

— документы государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним;

— договоры, в качестве предмета которых выступают земельные участки;

— другие документы в тех случаях, которые установлены положениями федеральных законов и законов субъектов РФ.

Категория земель должна быть в обязательном порядке указана во всех вышеназванных документах, поскольку в противном случае считается, что они недействительны, как не соответствующие требованиям действующего законодательства РФ [3].

Необходимо отметить, что в отдельных случаях целевое назначение земель требует изменений. Например, в том случае, когда имеется необходимость строительства дорог или проведения коммуникаций, осуществления нового жилищного или промышленного строительства. Особую актуальность это имеет применительно к муниципальным землям. Изменение целевого назначения земель происходит посредством перевода земель из одной категории в другую.

Перевод муниципальных земель из одной категории в другую выступает в качестве весьма важного института земельного права. Осуществление такого перевода ведет к правовым последствиям, которые выражаются в виде

изменения правового режима земель, под которым понимаются правила их использования и охраны.

Процесс перевода земель из одной категории в другую регламентируется различными нормативно-правовыми актами, главным из которых является Федеральный закон № 172-ФЗ от 21.12.2004 «О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую» [4]. После того, как был принят данный закон, получили разрешение многочисленные проблемные вопросы, связанные с правовым регулированием перевода земель из одной категории в другую, поскольку до принятия данного закона отсутствовал специализированный нормативно-правовой акт, положениями которого регулировалась бы процедура перевода земель из одной категории в другую, что вело к различным трудностям в судебной практике. Однако необходимо отметить, что практика применения данного закона и сегодня не беспроblemна из-за недостатков действующих правовых норм.

Так, в частности, отсутствуют необходимые для правового регулирования легальные определения терминов, употребляемых законодателем, в частности, такие как «заинтересованное лицо» и «ненадлежащее лицо», что предоставляет произвольные возможности органам государства, уполномоченным осуществлять перевод земель из одной категории в другую. Можно лишь предположить, что под ненадлежащим лицом законодатель в данном случае понимает лицо, которое не является правообладателем и у которого отсутствует оформленное право представления правообладателя в отношении перевода земельного участка.

Соответственно возникает опасность необоснованных отказов в переводе, поскольку одним из оснований отказа, согласно пп. 1 п. 2 ст. 3 Федерального закона № 172-ФЗ от 21.12.2004 «О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую» выступает обращение с ходатайством «ненадлежащего лица» [4].

Что касается поданного заинтересованным лицом ходатайства, то в его содержание должно входить согласие правообладателя земельного участка на перевод. Форма такого согласия законодательно не закреплена.

Стоит также отметить, что перевод земель и земельных участков в составе таких земель разделен, но критерии, в соответствии с которыми проводится различие между этими видами перевода, не установлены.

Для более глубокого анализа исследуемых вопросов обратимся к зарубежному законодательному опыту. В качестве примера можно взять скандинавские страны. Выбор именно скандинавской модели землеустройства обусловлен тем, что в соответствии с мнением экспертов по данному вопросу, в странах Скандинавского полуострова регистрируется наименьшее количество проблем, связанных с изменением целевого назначения земель и земельных участков.

Необходимо отметить, что в скандинавских странах нет института «категории земель». Соответственно, установление видов разрешенного землепользования имеет

место в рамках схем планирования территорий, причем такие схемы начали вводиться сравнительно недавно, а именно — с конца 90-х годов прошлого века. В силу исторических особенностей расселения во всех странах данного региона есть небольшое количество крупных агломераций населения, которые занимают от 2 до 5 процентов территории страны. Что касается остальных территорий, то они заняты нетронутыми землями, представленными, в большинстве случаев, горными и болотистыми районами, а также сельскохозяйственными угодьями, в число которых входят также и леса. В силу данной причины положения различных нормативных актов регулируют вопросы, касающиеся планирования градостроительной деятельности в крупных агломерациях и на территориях сельских поселений, что представляет собой подсистему развития инфраструктуры [5, с. 49]. Что касается сельских поселений и тех территорий, которые не затронуты деятельностью человека, то здесь действует разрешительная система развития инфраструктуры, регулирование которой имеет место в соответствии с положениями отраслевого законодательства. Например, в том случае, когда земля приобретает в сельской местности, покупателю необходимо предоставление документа, который бы подтверждал соблюдение требований законодательства, касающихся обеспечения плодородия земель. Данное подтверждение выдают органы местного самоуправления.

Если говорить о природоохранных зонах, то в скандинавских странах, в числе которых необходимо особенно отметить Финляндию и Швецию, создание их большей части осуществляется на землях, которые находятся в собственности государства, а также располагаются в отдаленных северных районах, не представляющих большого значения с точки зрения сельскохозяйственной деятельности. Не допускается включать в состав особо охраняемых территорий такие земельные участки, с собственниками которых не были урегулированы вопросы, касающиеся использования такого рода участков. Соответствующее урегулирование может быть осуществлено в двух формах:

— изъятие земель для нужд государства, причем собственникам земельных участков выплачивается компенсация либо предоставляется участок в другом месте, как это происходит в Финляндии;

— выплата упущенной выгоды; такой опыт имеется в Швеции, где собственникам участков, которые покрыты лесами, выплачивается компенсация, призванная покрыть потерю дохода от лесохозяйственной деятельности в том случае, если последняя становится невозможной из-за введения природоохранных ограничений [5, с. 60]. Таким образом, для установления либо изменения целевого назначения земельного участка не обязательно обращаться к институту «категории земель» и прибегать к процедуре перевода земель из одной категории в другую.

С другой стороны, следует упомянуть и опыт тех стран, где так же, как и в Российской Федерации осуществляется процесс перевода земельных участков. Японским

законодательством проводится жесткая политика по охране земель сельскохозяйственного назначения в виду недостаточности площади сельскохозяйственных угодий и огромной плотности населения страны. Законодательно закреплено разделение территории на сельскохозяйственные и несельскохозяйственные земли (Акт о городском планировании 1919 года) [6]. Сельскохозяйственные земли используются исключительно для осуществления сельскохозяйственной деятельности, изменение их целевого назначения невозможно. Что касается несельскохозяйственных земель, то они могут быть использованы как в сельскохозяйственном производстве, так и в иных целях.

Если проецировать японский опыт на современную российскую действительность, то следует сделать вывод о том, что невозможность перевода сельскохозяйственных земель в иные категории не всегда оправдана. Зачастую за счет именно земель сельскохозяйственного назначения расширяются населенные пункты, также нельзя исключить факт деградации сельскохозяйственных земель. С другой стороны, имеется смысл в установлении аналогичного категорического запрета, установленного на федеральном уровне в отношении особо ценных земель сельскохозяйственного назначения.

Выявленные в рамках настоящей статьи недостатки действующего российского законодательства требуют

устранения. Для этого, по нашему мнению, стоит внести изменения в Федеральный закон «О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую».

Полагаем, что необходимо:

— закрепление законом легальных понятий: «ненадлежащее лицо» — лицо, которое не является правообладателем и у которого отсутствует оформленное право представления правообладателя в отношениях перевода земельного участка», «заинтересованное лицо» — правообладатель либо представитель правообладателя, наделенный полномочиями представления правообладателя в отношениях перевода земельного участка;

— введение критериев, в соответствии с которыми будет вестись разграничение перевода земель и земельных участков в составе таких земель из одной категории в другую, в частности, разрешения на законодательном уровне требуют вопросы о том, как будут определяться границы «переводимых» земель, кто выступает заинтересованным в переводе лицом, кого следует считать надлежащим лицом;

Данные изменения позволят в большей степени обеспечить защищенность интересов правообладателей при переводе земель или земельных участков (в том числе, муниципальных) из одной категории в другую и придадут такой процедуре более определенный характер с точки зрения ее правового регулирования.

Литература:

1. Земельный кодекс РФ от 25.10.2001 № 136-ФЗ: по сост. на 29.07.2017, с изм. и доп., вступ. в силу с 11.08.2017 // СЗ РФ. — 29.10.2001. — № 44. — Ст. 4147.
2. Федеральный закон от 13.07.2015 N 218-ФЗ (ред. от 25.12.2018) «О государственной регистрации недвижимости» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019).
3. Голубев, А. В., Потапова А. Н. Правовые проблемы перевода земельных участков из одной в другую. // Научное сообщество студентов XXI столетия. Гуманитарные науки: сб. ст. по мат. XV междунар. студ. науч.-практ. конф. (Новосибирск, 12.12.2013 категории). — № 15. — Электронный ресурс. — Режим доступа: [http://sibac.info/archive/guman/9\(12\).pdf](http://sibac.info/archive/guman/9(12).pdf). Дата обращения: 31.10.2017.
4. О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую: Федеральный закон от 21.12.2004 № 172-ФЗ: по сост. на 29.07.2017 // СЗ РФ. — 27.12.2004. — № 52 (часть 1). — Ст. 5276.
5. Аверина, К. Н. Особенности земельных отношений в Скандинавских странах // Юридические исследования. — 2014. — № 2. — с. 47–77.
6. Дербенева, Е. В., Полушкина т. м. сравнительный анализ зарубежного и российского опыта организации использования сельскохозяйственных земель // Научное обозрение. Экономические науки. — 2016. — № 6. — с. 51–54; URL: <http://science-economy.ru/ru/article/view?id=855> (дата обращения: 22.01.2019).

Конкурентный анализ рынка косметических услуг в Тюмени

Замураева Лариса Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент;
Ильина Кристина Николаевна, студент магистратуры
Тюменский государственный университет

Ключевые слова: конкурентный анализ, конкурент, рынок, косметические услуги, салон красоты.

Анализ и оценка конкурентной среды даёт возможность создания устойчивого конкурентного преимущества продукта или услуги, выбора правильных каналов коммуникации и снижения операционных рисков. В процессе анализа информация о ключевых рыночных игроках была получена в результате использования следующих методов: сеть Интернет — анализ отзывов, изучение сайта компаний; опрос экспертов, сбор мнения о качестве продукции, обзор отрасли и рынка (данные о финансовых показателях). Далее перейдем к основным этапам модели конкурентного анализа.

I этап. Определение главных экономических характеристик отрасли.

Рынок косметических услуг — быстро развивающаяся отрасль, в которой представлены различные предприятия (парикмахерские, салоны красоты, имидж-студии и пр.). На сегодняшний день в сфере косметических услуг зарегистрировано 1382 организации в г. Тюмени, которые располагаются не только на центральных улицах, но и в спальных районах города. На них приходится примерно 700 тыс. чел., что отражает показатель ёмкости рынка косметических услуг в г. Тюмени [4].

Российский косметический рынок, по оценкам экспертов, занимает 6-е место в рейтинге наиболее динамично развивающихся рынков, привлекая новых предпринимателей, инвесторов и исследователей. Уровень рентабельности в отрасли в среднем составляет 30 %. Темпы роста варьируются от 10 до 15 %. В 2017 году объем рынка снизился за год на 7 %. Стоит отметить, что рынок косметических услуг подвержен быстрому изменению. Каждый год закрывается и разоряется до 1–2,5 % салонов и открывается столько же новых. При этом рынок косметических услуг является недостаточно насыщенным, имеются возможности для развития [4].

Согласно классификации Д. Бейна рынок косметических услуг относится к отрасли со свободным входом. Входные барьеры на этом рынке зависят от затрат на технологии, сырье, квалифицированных кадров, необходимостью получения лицензий и сертификатов, специальное оборудование. Здесь наблюдается полная мобильность ресурсов. Выходные барьеры рынка можно назвать низкими. Значение наценки в этом бизнесе может достигать до 200–300 % [2].

Таким образом, привлекательность данного рынка можно оценить выше среднего, так как он обладает относительно невысокими барьерами на входе, низкими барьерами на выходе, быстрым темпом роста, достаточно высокой степенью рентабельности.

II этап. Анализ движущих сил развития отрасли

Возросло влияние интернета и цифровых технологий на индустрию красоты. В частности, видеоблогеры (блогеры), которые представляют на онлайн-ресурсах не только обзоры продукции, но и мастер-классы по её использованию.

Внедрение новых технологий в деятельность фирм: онлайн запись, аппараты по сканированию волос, подбор приложением уходовых средств и т. д. Ещё одна важная тенденция — это индивидуальный подход, персонализация косметического рынка развития индустрии красоты. Потребители отдадут предпочтение продукту, отвечающему определённым набору требований со стороны их образа жизни, типов кожи и даже культуры [1, с. 57].

Не менее важной движущей силой является государственное и нормативно-правовое регулирование отрасли. Оно обусловлено надзорными и контролирующими органами: Инспекция Федеральной налоговой службы; Прокуратура; Пенсионный фонд; Государственная инспекция труда в Тюменской области; Фонд социального страхования; Роспотребнадзор; Пожарная инспекция [5].

III этап. Оценка сил конкуренции.

Оценку выполним с помощью модели Портера, в соответствии с которой конкуренция в отрасли есть взаимодействие 5 конкурентных сил.

Салон красоты и учебный центр «Академия красоты «Шик бьюти» (далее АК «Шик бьюти») находится по адресу ул. Западносибирская 22/8 (микрорайон «Тура») [3].

Анализируя ближайших конкурентов в микрорайоне «Тура», выяснилось, что у АК «Шик бьюти» прямых конкурентов нет. Но главными конкурентами, которые предоставляют похожие услуги, в микрорайоне являются 23 организации. Организации находятся не на первой линии, что влияет на проходимость и узнаваемость салона, многие из них не имеют парковки. Цены варьируются от 200р. до 4000р. Конкурентов, оказывающих услуги по обучению и повышению квалификации «бьюти» мастеров, нет. Ближайший конкурент в сфере обучения находится по адресу Харьковская 64 [3].

Так как привлекательность данного рынка высока, допустимо появление новых прямых конкурентов.

Давления поставщиков оборудования и профессиональной косметики несущественно — их много, и они достаточно легко заменимы. Основные поставщики АК «Шик бьюти»: ООО «ЮНИКОСМЕТИК», «Шарм cosmetics», производственная компания «Профстолоф».

Всех потребителей салона красоты можно разделить на несколько сегментов: уровень дохода, род занятий и образ жизни, повод для совершения покупки, частота и комплексность потребления на рынке. Несмотря на то, что в различных сегментах выделяются свои наиболее важные характеристики услуги, можно назвать несколько, являющихся значимыми для всех потребителей, которые влияют на выбор салона красоты: качество обслуживания; профессионализм персонала; безопасность для здоровья; комфортность; ассортимент услуг; репутация; внутреннее оформление; наличие имиджа; мнение знакомых; удобство расположения.

IV Этап. Анализ возможных действий ближайших конкурентов.

Выполним по следующим направлениям:

— Оценка масштаба конкуренции: локальный рынок, сфера деятельности ограничивается преимущественно одним городом и даже районом.

— Оценка стратегических намерений. Стремятся быть лидерами отрасли в микрорайоне «Тура» салоны красоты: «Астория», «Шпилька» и «Жемчуг». Салоны «Орхидея» и «Стиль», а так же студия красоты Оксаны Матигоровой могут войти в группу лидеров отрасли, при условии улучшения показателей оценок характеристик из V этапа. Все

остальные салоны красоты и парикмахерские преследуют цели: сохранить свою позицию или выжить.

— Цели относительно своей рыночной доли. Агрессивного расширения доли рынка в рассматриваемом районе не наблюдается. Исключением является салон-парикмахерская «Солнце», которая имеет 2 филиала в городе. Местные салоны красоты ориентированы на сохранение существующей доли рынка.

— Конкурентное положение АК «Шик бьюти». Становится сильнее за счет улучшения сервиса обслуживания, расширения номенклатуры предоставляемых услуг и планировании открытия новых филиалов в г. Тюмень. Конкуренты стараются держаться в определенной группе защищая свою позицию.

— Конкурентная стратегия. На сегодняшний день — стратегия фокусирования на определенной рыночной нише: географически определенная ниша — потребители живущие или работающие в микрорайоне «Тура».

V Этап. Выявление ключевых факторов успеха (КФУ).

Для выявления КФУ был проведен опрос постоянных клиентов салона красоты АК «Шик бьюти» в количестве 23 человека. Из 15 критериев нужно было выбрать 10 самых важных для потребителя, либо вписать свои критерии (таблица 1).

Таблица 1. Определение параметров конкурентоспособности

№	Критерии	Количество упоминаний	Итого
1	Соотношение цена/качество	*****	23
2	Соблюдение норм СанПина (наличие стерилизаторов)	*****	23
3	Местоположение	*****	21
4	Уровень обслуживания	*****	20
5	Атмосфера, уют	*****	20
6	Квалификация мастеров	*****	20
7	Ассортимент услуг	*****	18
8	Время работы салона	*****	16
9	Чистота салона	*****	16
10	Наличие парковочных мест	*****	15
11	Наличие комплекса (пакета) услуг	*****	10
12	Интерьер	*****	8
13	Удобные сиденья	*****	7
14	Музыка	*****	6
15	Контингент	***	4
16	Система лояльности клиентов	**	2
17	Используемые материалы, продукция	*	1

Из результатов таблицы видно, что основными критериями при выборе салона красоты стали: соотношение цена/качество; соблюдение норм СанПина; местоположение; уровень обслуживания; атмосфера, уют; квалификация мастеров; ассортимент услуг; время работы салона; чистота салона; наличие парковочных мест.

VI Этап. Оценка перспектив развития отрасли.

Наступает определенное насыщение рынка предприятиями салонного бизнеса. Все актуальнее становится во-

прос повышения рентабельности и эффективности своего предприятия за счет уменьшения издержек. Намечается тенденция потребления комплексных услуг в салонах, предложение персонализированных услуг. Идет тренд на использование натуральной косметики, что приведет к созданию новых видов услуг. При этом процедуры будут восприниматься как терапии с медицинским уклоном.

Помимо этого развивается технология взаимодействия с потребителем за счет интернет-приложений, видео-бло-

геро, виджетов на сайтах и страницах социальных сетей. Также не отстает в своем развитии оборудование мастеров салона красоты. Наблюдается активное внедрение инновационных технологий в отрасль.

Литература:

1. Занько, Д. Жукова, Г. Самохин, М. Цветкова. Н. Салон красоты: менеджмент, маркетинг, психология. — М.: KOSMETIK interantional, 2016. — 176с.
2. Журнал Косметолоджи.ру: глобальный рынок косметики [Электронный ресурс] // — <https://cosmetology-info.ru/6804/news-Globalnyy-gynok-kosmetiki-2016-analiz-otrasli-i-otsenka-vozmozhnostey/> (дата обращения 10.11.2018).
3. Карты 2гис: салоны красоты г. Тюмень [Электронный ресурс] // — <https://2gis.ru/tyumen/search/Салоны%20красоты/firm/1830115630115898%2C65.655307%2C57.148221?queryState=center%2F65.650005%2C57.148813%2Fzoom%2F15> (дата обращения 21.11.2018).
4. Сайт аналитической группы Intesco Research Group [Электронный ресурс] // — www.i-plan.ru (дата обращения 26.11.2018).
5. Энциклопедия по экономике: оценка перспектив развития отрасли [Электронный ресурс] // — <http://economy-gu.info/page/039084178088030115134106082181081161066139064238/> (дата обращения 18.11.2018).

Разработка стратегии развития салона красоты на основе метода сценариев

Замураева Лариса Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент;
Ильина Кристина Николаевна, студент магистратуры
Тюменский государственный университет

Ключевые слова: метод сценариев, стратегия развития, альтернативы развития, салон красоты, учебный центр.

Выделим возможные альтернативы развития текущей конъюнктуры под воздействием трёх факторов, наиболее влияющих на деятельность предприятия: законодательство, конкуренты и экономика (рисунок 1). Рассмотрим два «сценария будущего»: «Новые возможности» и «Падение в пропасть».

Сценарии «Новые возможности» и «Падение в пропасть» предусматривают нестабильность экономики в виде повышения НДС на 2 % (рисунок 2). Так как Правительство РФ планирует повышение НДС до 20 % с января 2019 года [1]. Этот шаг государства грозит производителям и торговле — увеличением налоговой нагрузки, а рядовым потребителям ростом цен не менее чем на 3 процента. Рост НДС предприниматели переложат на плечи потребителя, поэтому добавленные 2 % ощутимо ударят по карману каждого россиянина. Крупные салоны красоты смогут удерживать цены услуг на том же уровне, а вот маленькие салоны, парикмахерские, студии и т. п. будут вынуждены повысить цены. Что обеспечит отток клиентов к конкурентам и значительному снижению выручки. В итоге «мелкие» фирмы салонного бизнеса закроются, что приведет к уменьшению числа конкурентов и увеличению доли рынка АК «Шик бьюти». При этом сценарии ужесточение требований Роспотребнадзора не наблюдается.

Рассмотрим другой вариант сценария. Ситуация с экономикой идентичная. Помимо увеличения НДС до 20 %, так же возможно ужесточение требований Роспотребнадзора. Что приведет к увеличению затрат как минимум на 2 %, а, в случае несоответствия санитарным и гигиеническим нормам, влечет за собой приостановление деятельности. Несмотря на нестабильность экономики и ужесточение законодательства, допустимо появление новых прямых конкурентов в микрорайоне «Тура». Так как АК «Шик бьюти» является единственным предприятием, оказывающим комплексные услуги и образования в сфере красоты, велика вероятность появления прямого конкурента. Исходя из оценки ресурсов фирмы, можно сделать вывод, что деятельность в сфере образования «бьюти» мастеров охвачена на 5 %. В 2018 г. было обучено и выпущено 37 человек.

Проанализировав оба сценария наиболее вероятный, по мнению авторов, является первый вариант. Но не стоит исключать возможность появления новых прямых конкурентов. Так как потребность в оказании комплексных услуг сферы красоты и обучения квалифицированных мастеров этой сферы не закрыта.

Чтобы повысить конкурентоспособность и ценность в глазах потребителя предлагается стратегия диверсификации. В основе стратегии будет лежать концепция

«Учебный центр + салон красоты + собственный бренд». Благодаря учебному центру решается проблема с квалифицированным персоналом для салона красоты. Поддерживается высокое качество услуг, т. к. клиентов обслуживают мастера-педагоги и выпускники учебного центра.

И самое главное, фирма будет предоставлять условия для роста и развития не только учеников, но и мастеров до креативного директора, а в последующем до партнера или владельца собственного бизнеса.

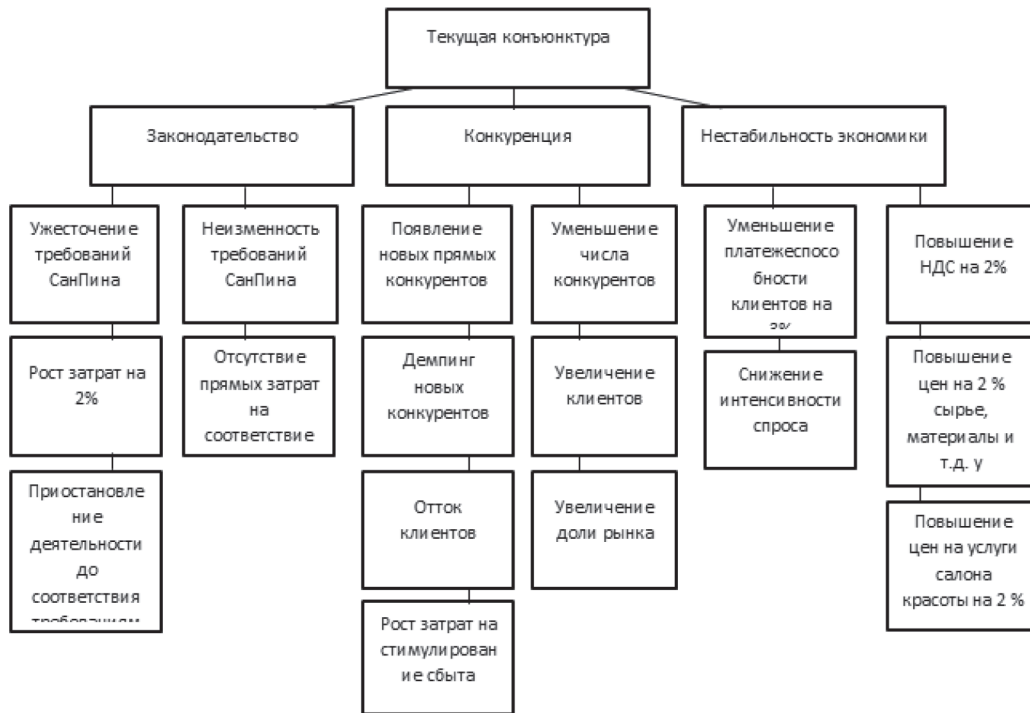


Рис. 1. Альтернативы развития текущей конъюнктуры объекта

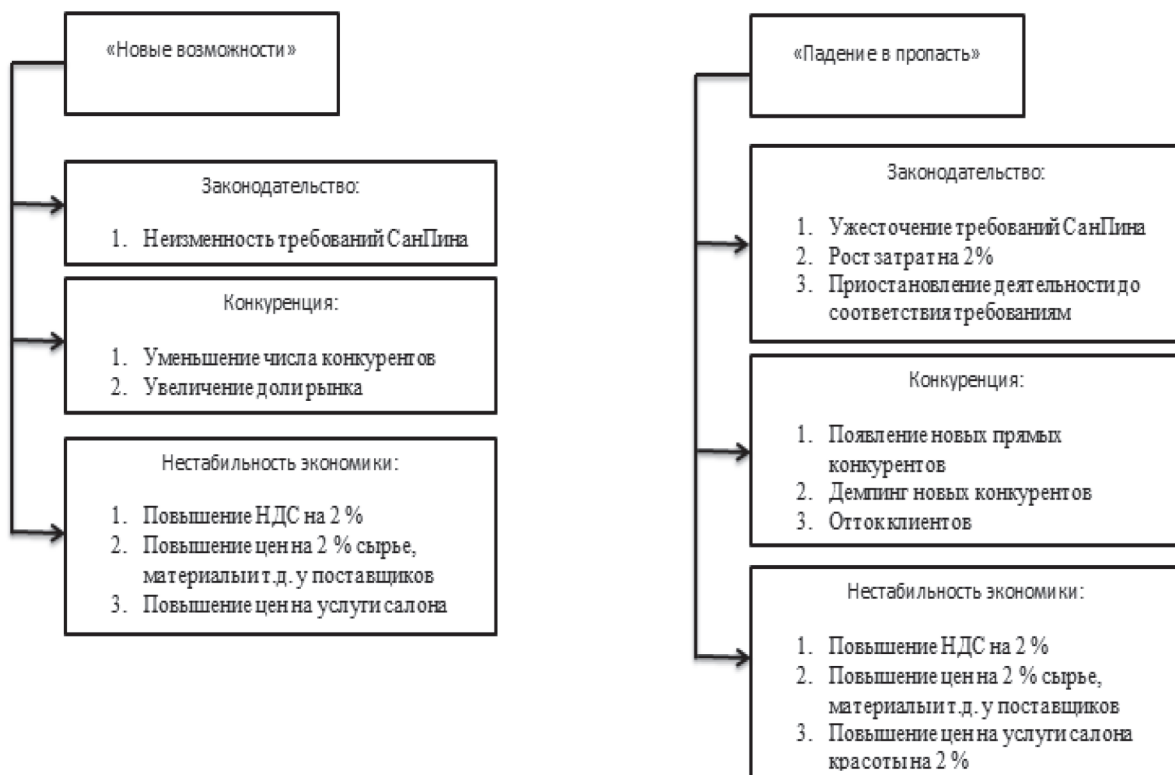


Рис. 2. Сценарии развития текущей конъюнктуры объекта

На данный момент салон красоты оформляет лицензию на образовательную деятельность. В последующем фирма будет иметь право выдавать дипломы установленного образца, что ярко выделит их среди конкурентов. В планах организации создание франшизы учебного центра и салона красоты. Фирма имеет два филиала и предлагает действующим салонам партнерство, открытие учебного центра на базе их салонов красоты.

Помимо этого, можно создать уникальную потребительскую ценность, через создание собственного бренда. Это все

расходные материалы, оборудование с логотипом компании, профессиональная косметика, инструменты и т. д. Материалами будут пользоваться не только мастера сети учебных центров и салонов красоты АК «Шик бьюти», но и ученики в процессе обучения, что приведет к привыканию и лояльности к бренду. Так же возможна поставка этих материалов другим салонам и розничным магазинам. Сеть салонов красоты и учебных центров с собственным раскрученным брендом будет создавать уникальность в глазах потребителя, повысит имидж компании, что приведет к росту продаж.

Литература:

1. ИП — справка. Ру: Повышение НДС до 20 процентов: ожидаемые результаты и негативные последствия [Электронный ресурс] // — <https://ip-spravka.ru/povyishenie-nds-do-20-protsentov.html> (дата обращения 20.11.2018).

Ликвидность и платежеспособность как важнейшие факторы устойчивости коммерческого банка

Коростелева Елена Игоревна, студент магистратуры;
Молчанова Светлана Маратовна, кандидат экономических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

В основании стабильности и устойчивости кредитного учреждения находится ликвидность, поскольку она образует обстоятельства для определения платежеспособности данного учреждения. Ликвидность считается одним из основных терминов в функционировании банков. Определение «ликвидности» подразумевает легкость реализации, превращения в финансовые средства реальных ценностей и других пассивов. Термин «платежеспособность» содержит ещё и способность кредитного учреждения вовремя и целиком выполнять обязательства по платежам, вытекающие из кредитных, коммерческих и некоторых иных операций финансовой направленности. Следовательно, ликвидность является обязательным критерием платежеспособности и стабильности кредитного учреждения.

Формирование финансовой и банковской систем, а также их непрерывное усложнение поменяли экономическую суть термина «ликвидность». Она тесно связана с ликвидностью самого рынка. Например, в случае если рынок устойчив, многообразен, обширен и имеет конкурентоспособность, то термин «ликвидность кредитного учреждения» будет шире. На современном этапе ликвидность, наиболее перспективных систем коммерческих банков, выражается в его возможности без опозданий, полноценно и с наименьшими издержками возвращать обязательства кредиторам и в то же время иметь возможность исполнить потребности заемщиков в финансах.

В случае, если ликвидность финансового рынка невысока, то необходимо ограничить ликвидность кредитного

учреждения способностью без опозданий и полноценно отвечать по своим обязательствам, то есть гарантировать платежеспособность.

Есть ещё несколько способов определения ликвидности кредитного учреждения: через баланс банковских активов к пассивам, через соотношение периодов времени размещения активов и приобретения пассивов. На рисунке 1 представлена взаимосвязь надежности коммерческого банка от его платежеспособности, и, самое главное, ликвидности.

Кредитное учреждение, у которого есть веский набор активов с ликвидностью, которое поддерживает повседневную ликвидность, из-за превышения обязательств над модификацией денежных вложений в активы с ликвидностью, к сожалению, в будущем может потерять свою ликвидность.

Главными критериями, благодаря которым можно описать ликвидность, являются её источник, вид средства платежа, время, и, конечно же, объем банковских издержек на обеспечение этой ликвидности [1, с. 375].

Временной параметр является ключевым в анализе ликвидности, потому как обязательства кредитного учреждения и его инвестиции носят срочное направление и часто не сходятся по срокам. Во-первых, это можно объяснить выполнением банком посреднических функций на финансовом рынке, который накапливает в пассивах ресурсы, а затем размещает их в разные операции с активами. Во — вторых, банк не может располагать долгосрочным набором ресурсов, имея большую потребность

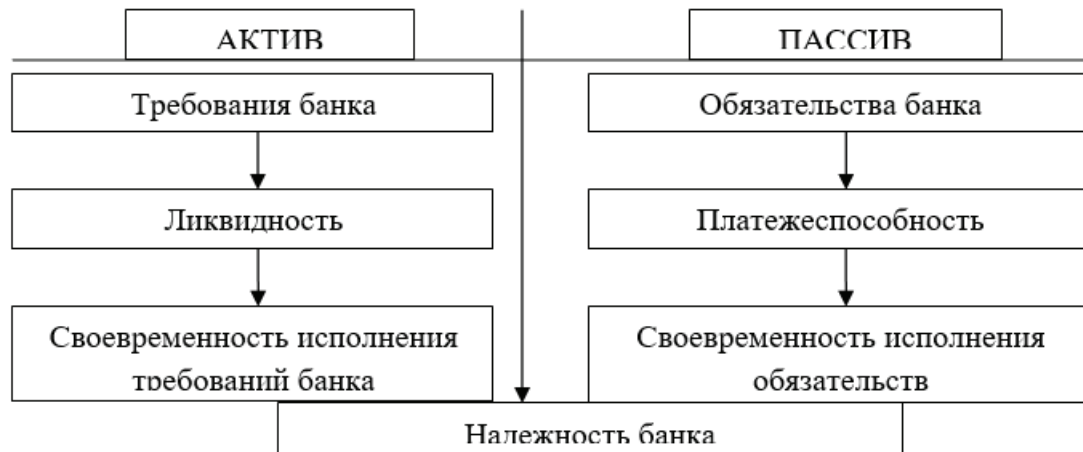


Рис. 1. Основные критерии соблюдения стабильности банка

во вложениях на длительный срок, а также некоторые другие обстоятельства функционирования кредитных учреждений в современно экономике.

Согласно критерию времени, ликвидность обычно делят на текущую, среднесрочную и долгосрочную, по критерию источника происхождения — на покупную и накопленную.

Скорость продажи актива, и объем издержек от данной операции показывают уровень ликвидности такого актива — является он высоколиквидным, ликвидным, малоликвидным или неликвидным.

Оценить ликвидность можно по отношению к банковскому балансу, или к банковским активам, или ко всей системе банков в целом, и конечно же не стоит забывать о финансовом рынке, к которому тоже может быть применена оценка ликвидности. Определение ликвидности обусловлено разными критериями: ликвидность кредитного учреждения отличается отдачей активов без задержек, с другой стороны, ликвидность пассивов отличается быстротой отдачи, другими словами, помимо параметра отдачи кредита без задержек он должен иметь опцию отдачи до срока наступления выплаты или произвести секьюритизацию активов. Плюс ко всему, в качестве платежного средства можно использовать как национальную валюту в безналичном виде, так и некоторые иные средства платежа.

Процедура оценки ликвидности — это достаточно проблематичная работа, потому как при её выполнении необходимо дать оценку рискам не только по активным операциям, которые проводит банк, но и по пассивным.

При таком пути оценки ликвидности во внимание необходимо принимать все формы финансовой отчетности, имеющиеся в банке: бухгалтерский баланс, отчет об изменении акционерного капитала, строение счета прибылей и убытков, отчет о движении источников финансирования, а также иные документы, имеющие финансовую направленность.

Если для рассмотрения брать срочную ликвидность, то для того чтобы оценить уровень риска имеет место отре-

гулировать отображение в учете времени активных операций и пассивных. Качественный и количественный баланс прихода и ухода кредитных средств и ресурсов считается ключевым параметром для сохранения ликвидности банка [2, с. 20].

Информацию о финансовом состоянии можно найти в бухгалтерском балансе банка, а также в иной отчетной документации, которая всецело используется для осуществления решений по управлению поддержанием на должном уровне ликвидности и в то же время извлечения высокой прибыли.

Одалживая у своих комитентов свободные фонды, кредитное учреждение обязуется вернуть данные средств в положенное время, другими словами, необходимо следовать нормам банковской ликвидности и придерживаться принципов платежеспособности банка. Кредитному учреждению необходимо создавать резервы для успешного выполнения данных принципов.

Полный запас ликвидности можно разделить на резерв первичного порядка и резерв вторичного порядка.

Основным источником резервов первичного порядка можно считать средства, находящиеся на счетах необходимых резервов, а также средства, находящиеся на счетах иных кредитных учреждений, наличные кассовые денежные средства, документы, нужные для инкассации.

К резервам вторичного порядка можно отнести такие высоколиквидные активы, трансформирующиеся в наличные денежные средства с наименьшим риском и совсем незначительной задержкой, как активы ценных бумаг Правительства РФ и средства на счетах ссуд. Главное предназначение резервов вторичного порядка — быть источником возобновления ресурсов первичного порядка. [3, с. 13]

Ликвидность кредитного учреждения в общем можно определить как разницу от платежей, поступающих в коммерческий банк, и платежей, производимых самим банком в разные отрезки времени если того потребуют клиенты.

От двух параметров зависит полный резерв ликвидности кредитного учреждения: какую норму обязательных

резервов установит ЦБ РФ, и, какую степень резерва ликвидности, установит для себя само кредитное учреждение.

Таким образом, каждое кредитное учреждение смотрит на собственную ликвидность, стабильность, прибыльность и старается создать минимально нужный резерв ликвидных средств, который обеспечивал бы наивысший уровень кредитного потенциала кредитного учреждения,

влияние на который могут оказать: величина собственного банковского капитала; общий объем мобилизованных средств; устройство и стабильность происхождения кредитного потенциала; система использования повседневных резервов для оказания поддержки текущей ликвидности; норма резерва обязательного характера; точная сумма и строение обязательств банка. [4, с. 123]

Литература:

1. Жарковская, Е. П. Банковское дело. Учебник для студентов вузов / Е. П. Жарковская. М: Омега — Л, 2016. 526 с.
2. Банки и банковское дело. / Под ред. И. Т. Балабанова. СПб.: ПИТЕР, 2015. 256 с.
3. Гаспарян, А. Т., Жданова Н. В. Повышение финансовой устойчивости кредитных организаций в условиях финансовой нестабильности // Экономические исследования и разработки. — 2017. — № 4. — с. 11–120.
4. Шермет, А. Т., Щербакова Г. Н. Финансовый анализ в коммерческом банке / А. Т. Шермет, Г. Н. Щербакова. М.: Финансы и статистика, 2017. 256 с.

Коммуникационная стратегия продвижения ресторана

Манжосова Анастасия Андреевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье раскрывается понятие коммуникационной стратегии. Приводятся методы продвижения, применяемые в рамках коммуникационной стратегии, и описываются инструменты продвижения ресторанов в новых медиа. Также рассматриваются наиболее эффективные инструменты SMM.

Ключевые слова: коммуникационная стратегия, методы продвижения, инструменты продвижения.

В настоящее время большая конкуренция в ресторанном бизнесе обуславливает необходимость поддержания интереса постоянных посетителей, привлечения новых клиентов и формирования их лояльности, что обеспечивается с помощью коммуникационной стратегии.

В данной статье под коммуникационной стратегией понимается план по продвижению ресторана, главной задачей которого является формирование определённого имиджа и установление взаимоотношений между рестораном и его целевой аудиторией, в результате чего должна выстроиться эффективная система общения между ними, побуждающая потребителей к определённым действиям.

Реализация коммуникационной стратегии помогает ресторану достичь несколько стратегических целей [1, с. 6]:

- 1) Сформировать имидж;
- 2) Повысить уровень осведомлённости аудитории о ресторане;
- 3) Поддержать и усилить лояльность потребителей;
- 4) Совершенствовать ресторан, согласно мнению целевых аудиторий и запросов рынка.

Среди методов продвижения, применяемых в рамках коммуникационной стратегии, можно выделить:

- 1) Взаимодействие со СМИ (составление пресс-кита ресторана, инициирование информационных поводов, подготовка публикаций);

- 2) Организация специальных мероприятий (дегустации, пресс-ланчи, мероприятия для блогеров и журналистов, бизнес-завтраки и т. д.);

- 3) SMM (информирование и привлечение новых клиентов и поддержание лояльности постоянных посетителей с помощью социальных сетей);

- 4) Интернет-реклама (SEO, контекстная реклама, баннерная реклама, вирусная реклама);

- 5) Наружная реклама (вывески, баннеры, указатели, информационные таблички);

- 6) POS-материалы (меню, фирменная посуда, подставки под кружки и коктейли, холдеры с описанием специальных предложений, визитки и наклейки);

- 7) Стимулирование продаж (скидки, специальные предложения, дисконтные программы, конкурсы, акции)

Выбор инструментов продвижения зависит от поставленных целей и задач коммуникационной стратегии, но в современном мире всё более актуальным становится продвижение ресторанов с помощью новых медиа [4, с. 224]. Рассмотрим подробнее способы продвижения, при которых задействуются новые медиа:

- SEO (продвижение сайтов в поисковых системах).

С помощью данного метода можно повысить видимость сайта ресторана по ключевым запросам, например, по таким как «лучшие рестораны Санкт-Петербурга», «про-

ведение банкетов». В результате этого увеличивается посещаемость сайта, а соответственно и осведомлённость аудитории о ресторане, его меню и предложениях.

— Контекстная реклама

Контекстная реклама — один из видов интернет-рекламы, которая показывается пользователям на страницах поисковой выдачи. Особенность такой рекламы в том, что она показывается тем людям, которые уже проявили интерес к той или иной услуге. Контекстная реклама может охватить большое количество людей, поэтому она хорошо подходит для того, чтобы сообщить пользователям о своих товарах и услугах и привлечь их на сайт.

— Баннерная реклама

Баннерная реклама представляет собой изображение или ролик, которое показывается на различных сайтах. Баннеры могут побуждать пользователя к определённым действиям (перейти на сайт, совершить покупку) или формировать определённый имидж товара или услуги, повышать его узнаваемость.

— SMM

SMM — способ продвижения товаров и услуг с помощью социальных сетей. Социальные сети для ресторанов являются самой актуальной площадкой для формирования имиджа, с их помощью можно передавать информацию большому количеству пользователей, формировать их лояльность и мотивировать на совершение определённых действий.

Существует множество инструментов SMM, позволяющих привлечь потребителей и установить между ними и ресторанами эффективную коммуникацию:

1) Создание официальных сообществ

Управление сообществами в социальных сетях позволяет поддерживать постоянную связь с пользователями посредством публикации постов, информирующих о деятельности ресторана, его команде, новинках в меню, мероприятиях и многом другом.

2) Создание контента

Для эффективной работы в социальных сетях следует учитывать, что необходимо создавать качественный контент, который будет способен привлечь аудиторию. Контент для социальных сетей включает в себя создание фотографий, аудио, видео, текстов, дизайна, моушн-дизайна.

3) Работа со слухами (Word of Mouth)

Работа со слухами включает в себя отслеживание комментариев о ресторане, анализ тональности публикаций и реагирование на них.

4) Работа с блогерами (лидерами мнений)

В современном мире блоги приобретают всё большую популярность, в результате чего возрастает их влияние на общественное мнение. Например, в сфере ресторанного бизнеса приглашение блогеров в ресторан или организация для них специальных мероприятий является популярным и эффективным методом для генерации отзывов о заведении.

5) Органическая реклама

Органическая реклама — это размещение рекламного поста в популярных группах и пабликах, в которых могут

состоять необходимые целевые аудитории. С помощью данного способа можно привлечь заинтересованных людей, которые узнают о ресторане и, возможно, станут его посетителями в дальнейшем.

6) Таргетированная реклама

Ещё одним инструментом продвижения в социальных сетях является таргетированная реклама. Ключевой особенностью данной рекламы является настройка на целевую аудиторию по определённым критериям, например, таким как пол, возраст, география, образование, интересы [5, с. 62]. Данный тип рекламы рассчитан на выделение определённой группы людей, которым рекламное предложение будет интересно с наибольшей вероятностью, поэтому её эффективность достаточно высока.

7) Конкурсы

Конкурсы — это один из способов расширения целевой аудитории и привлечения новых клиентов, формирования лояльности целевой аудитории, а также увеличения количества подписчиков, охвата и вовлечённости публикаций в социальных сетях.

8) Кросс-промо

Кросс-промо — инструмент, направленный на совместное рекламное продвижение нескольких брендов. В рамках данного метода бренды со схожими целевыми аудиториями объединяются и проводят совместные акции или конкурсы, которые помогают решать такие задачи, как повышение лояльности клиентов, расширение клиентской базы и увеличение охвата и вовлечённости.

9) Масслайкинг / массфоловинг

Масслайкинг и массфоловинг подразумевает под собой лайки в аккаунтах потенциальной целевой аудитории в сети Instagram или подписку на них. В результате этого пользователь может зайти на страничку аккаунта, проявившего активность в его профиле, и в случае, если тематика аккаунта его заинтересует, поставить лайки и подписаться взаимно.

10) Хэштеги

Хэштег — это особая метка, которая используется для распределения информации по темам. Помечая фотографии и тексты хэштегами, пользователям социальных сетей даётся возможность искать определённую информацию по конкретной теме, а бренды получают большую вовлечённость.

11) Видеотрансляции (прямые эфиры, IGTV)

Видеотрансляции — один из самых популярных форматов продвижения, доступный во многих социальных сетях. С помощью прямых эфиров представители бренда могут рассказать о себе и своей компании, показать внутренние процессы, членов команды и многое другое, а пользователи — наблюдать и взаимодействовать с ними в режиме реального времени. В сфере ресторанного бизнеса данный метод используется при показе внутренних процессов, например, приготовления блюд.

12) Работа с приложениями и специальными ресторанными сервисами

Для увеличения популярности ресторана среди горожан и путешественников, необходимо продвигать ресторан

в специальных сервисах, которые присваивают заведениям определённый рейтинг исходя из полученных от гостей отзывов (TripAdvisor, Restorating и т. д.). Высокая позиция в рейтинге позволяет ресторану быть показанным большому количеству людей, в результате чего они могут заинтересоваться заведением и выбрать его для посещения.

Таким образом, можно сделать вывод, что существует множество методов и инструментов для реализации коммуникационной стратегии, благодаря которым можно достичь стратегических целей ресторанов, заключающихся в формировании имиджа, повышении осведомлённости и усилении лояльности потребителей.

Литература:

1. Джум, Т. А. Особенности осуществления коммуникационной политики в ресторанном бизнесе // Сфера услуг: инновации и качество. — 2013. — №. 11. — с. 5–15.
2. Зиганшина, А. А. Этапы реализации коммуникационной стратегии брендов в цифровой среде // Известия Уральского федерального университета. Сер. 1, Проблемы образования, науки и культуры. 2018. Т. 24. № 2 (174). — 2018. — с. 20–34.
3. Морозов, М. А., Аристов П. О. Методы совершенствования технологий интернет-рекламы для повышения конкурентоспособности услуг в области ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса // Креативная экономика. — 2017. — Том 11. — № 1. — с. 91–106.
4. Сысоева, Т. Л., Тимохина Г. С., Изакова Н. Б. Роль «новых медиа» в формировании коммуникационной политики бренда для поколения миллениалов // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2017. — Т. 6. — №. 4 (21). с. 224.
5. Халилов, Д. Маркетинг в социальных сетях. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 229 с.

Индикаторы кризисных явлений платежных систем

Масляев Александр Витальевич, студент магистратуры
 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Для успешного развития и достижения экономического роста стране необходимо иметь эффективный многоуровневый механизм осуществления денежных переводов. Этому способствует создание и развитие эффективно функционирующих платежных систем (далее — ПС). Платежные системы обеспечивают быстроту и безопасность транзакций и являются важным компонентом финансовой инфраструктуры.

В российском законодательстве платежная система определяется как «совокупность организаций, взаимодействующих по правилам платежной системы в целях осуществления перевода денежных средств, включающая оператора платежной системы, операторов услуг платежной инфраструктуры и участников платежной системы, из которых как минимум три организации являются операторами по переводу денежных средств». [1]

В.В. Янов и И.Ю. Бубнова определяют платежную систему как «совокупность правил, договорных отношений, технологий, методик расчета, внутренних и внешних нормативных актов, которые позволяют всем участникам производить финансовые операции и расчеты.» [3]

В последние годы платежные карты прочно закрепились в обиходе граждан. По данным Банка России, в 2018 году количество банковских карт в России превысило 250 млн., что говорит о все возрастающей важности наличия эффективных платежных систем.

Как и любой деятельности, функционированию платежных систем присущи свои риски. Отсутствие внимания к рискам и способам управления рисками может привести к дестабилизации расчетов, вызывая кризис платежной системы. Таким образом, для предотвращения кризисов платежных систем необходимо обратить внимание на риски платежных систем и на индикаторы возможных кризисных явлений. Это позволит обеспечить бесперебойность функционирования платежной системы (далее — БФПС).

На сегодняшний день, во многих ПС, осуществляющих свою деятельность в России, существует система управление рисками. Стоит отметить, что управление рисками ПС в разной степени осуществляется всеми участниками ПС (центральный банк, коммерческие банки, небанковские учреждения, включающие в себя расчетные и клиринговые центры).

Исследуя российскую практику, можно прийти к выводу, что при осуществлении управления рисками операторы ПС воспринимают риски ПС и банковские риски как тождественные. Данный подход не является результативным и может привести к кризису платежной системы.

Прежде всего, нужно понять разницу между банком и платежной системой. Для платежных систем нельзя рассматривать извлечение прибыли в качестве цели их деятельности. Поскольку платежная система представляет

собой совокупность организаций, невозможно добиться максимизации прибыли всех субъектов платежной системы одновременно. При этом именно из-за такой структуры у платежных систем будут возникать новые риски, с которыми банки не сталкиваются вовсе.

Другим принципиальным отличием платежных систем от коммерческих банков будет являться единицы измерения, используемые для цели объекта и для измерения риска. Банк стремится к максимизации своей прибыли, поэтому его цель будет измеряться в стоимостной величине. Единицы измерения риска для банка также будут в стоимостной величине. Что касается платежной системы, ее цель заключается не в получении прибыли, а в осуществлении перевода денежных средств, поэтому для измерения большинства рисков ПС стоимостная величина не подходит.

На сегодняшний день нет единого подхода к тому, в каких единицах измерять цель деятельности и риск платежных систем. Все же наиболее распространенным является использование времени в качестве единиц измерения. [4]

Все это приводит нас к тому, что для платежных систем необходимы свои индикаторы кризисных явлений, отличные от банковских.

В России действует положение Банка России от 3 октября 2017 г. № 607-П «О требованиях к порядку обеспечения бесперебойности функционирования платежной системы, показателям бесперебойности функционирования платежной системы и методикам анализа рисков в платежной системе, включая профили рисков», в котором обозначены требования к порядку обеспечения БФПС, а также показателям БФПС. Именно эти показатели предлагается использовать в качестве индикаторов.

Показатель продолжительности восстановления оказания участникам ПС услуг платежной инфраструктуры (далее — УПИ). Этот показатель показывает время, которое понадобится оператору УПИ для того, чтобы восстановить оказание услуг после нарушений в работе.

Другим показателем является показатель непрерывности оказания УПИ. Данный показатель оценивает период времени между двумя последовательно произошедшими в платежной системе событиями, которые привели к нарушению оказания УПИ.

Первые два показателя рассчитываются в секундах, минутах и часах.

Показатель соблюдения регламента показывает, соблюдают ли операторы УПИ установленное время проведения процедур, выполняемых ими при оказании операционных услуг.

Показатель доступности операционного центра платежной системы описывает оказание операционных услуг операционным центром платежной системы;

И, наконец, показатель изменения частоты инцидентов, который характеризует темп прироста частоты инцидентов. [2]

Все приведенные выше показатели можно отнести к запаздывающим индикаторам, так как их нарушение уже

свидетельствует о наступивших проблемах и позволяют в моменте показать о необходимости изменений. Вопрос об опережающих индикаторах, в свою очередь, остается открытым. В целом, обозначить опережающие индикаторы кризисных явлений в ПС является трудной задачей в силу того, что из-за важности платежных систем для экономики, они могут становиться рычагами давления в случае политических конфликтов. В истории России было два случая приостановки функционирования ПС. Во время финансового кризиса 1998 года платежными системами Visa и MasterCard было приостановлено обслуживание карт российских банков в торговых точках и международной сети банкоматов. В 2014 году, после ввода санкций со стороны ряда государств, международные платежные системы Visa и MasterCard во второй раз в истории существования российского карточного рынка приостановили обслуживание карт некоторых российских банков в банкоматах международной сети и торговых точках.

Мы можем сделать вывод, что в качестве индикаторов кризисных явлений платежных систем стоит использовать такие показатели, которые бы наиболее точно отражали специфику ПС. Поскольку основной показатель для ПС — это скорость и качество платежей, то логично базировать индикаторы на времени функционирования. С недавнего времени в России применяется положение 607-П, которое предлагает набор показателей, которые должны отражать возможность обеспечить БФПС. Приведенные показатели являются запаздывающими (хотя представляется возможным рассматривать эти показатели в динамике, приближения к сигнальным значениям, чтобы выявлять проблемы на рынке), а чтобы определить опережающие показатели, которые характерны именно для ПС, мы предлагаем обратиться к опыту Банка Канады. Банк Канады определил критерии признания платежных систем существенно значимыми. Критерии значимости во многом выбирались по возможному негативному влиянию на экономику страны. [5]

1. Объем и количество сделок. Чем выше объем и количество сделок в ПС, тем выше потенциальное негативное влияние, которое может быть оказано на экономику в случае наступления кризиса;

2. Наличие альтернатив. Чем меньше альтернатив для платежной системы, тем большее негативное влияние будет оказано на экономику страны в случае сбоя в работе ПС;

3. Срочность платежей. Чем выше срочность платежей, тем выше потенциальное негативное влияние на экономику в случае сбоев в работе. При высокой срочности платежей в случае возникновения задержек доверие к платежной системе будет падать, поскольку она нарушает свои обязательства;

4. Централизация. Чем больше заинтересованных лиц и платежных инструментов, зависящих от одной платформы, для которой не существует альтернатив, тем выше степень централизации;

5. Взаимозависимость. Если системы взаимосвязаны, то возникает риск, что при наступлении кризиса пойдет

«цепная реакция», поскольку ПС оказывают друг на друга влияние.

Таким образом, мы считаем возможным использовать критерии, представленные Банком Канады, в качестве

опережающих индикаторов. Рассматривая данные показатели вместе с динамикой индикаторов, описанных в положении 607-П, мы можем оценивать вероятность и тяжесть потенциального кризиса платежной системы.

Литература:

1. Федеральный закон «О национальной платежной системе» от 27.06.2011 N 161-ФЗ
2. Положение Банка России от 3 октября 2017 г. № 607-П «О требованиях к порядку обеспечения бесперебойности функционирования платежной системы, показателям бесперебойности функционирования платежной системы и методикам анализа рисков в платежной системе, включая профили рисков»
3. Деньги, кредит, банки: учебное пособие / В.В. Янов, И.Ю. Бубнова. — Москва: КноРус, 2014. — с. 26 — Для бакалавров. — ISBN 978-5-406-03235-0.
4. Масино, М. Н., Ларионов А. В. Качественный сравнительный анализ банковских рисков и рисков в платежных системах//Банковское дело. 2015. № 11. с. 40 – 47.
5. Подходы к имплементации документа КПРИ — МОКЦБ «Принципы для инфраструктур финансового рынка» в странах — членах КПРИ. Опыт Банка Канады и Федеральной резервной системы США // Банк России. Платежные и расчетные системы №51, 2016 г.

Угрозы энергетической безопасности Калининградской области

Мойшук Анна Олеговна, студент;

Черкашина Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

В данной статье рассматриваются угрозы энергетической безопасности самого западного региона Российской Федерации — Калининградской области, а также его изолированность от энергоресурсов с основной территории страны. Существенные геополитические и экономические изменения, происходящие в настоящее время в мире, обуславливают актуальность поиска оптимальных способов решения этой проблемы.

Ключевые слова: Калининградская область, энергетическая безопасность, энергосистема, экономическая безопасность, угрозы, топливно-энергетический комплекс.

Энергетическая безопасность в любом регионе России может быть подвержена различным угрозам. Но в Калининградской области вероятность возникновения опасного положения ТЭК многократно возрастает в силу своего эксклавного положения по отношению к России, и полуанклавного положения по отношению к Европе. Возникает немалое количество серьезных угроз, которые могут нанести ущерб энергетике региона, а как следствие и энергетической и экономической безопасности.

В связи с этим, далее будут рассмотрены основные проблемы Калининградского региона в сфере энергетики и меры, принимаемые по их устранению.

Еще в 2016 году одной из главных проблем, создающих угрозу энергетической безопасности Калининградской области являлась почти полная зависимость от одного источника электроэнергии — ТЭЦ-2, на которую приходилось 92 % всех генерирующих мощностей в регионе. Калининградцы дважды испытали (в 2011 и 2013 году) обесточивание региона с полной остановкой единственной электростанции. Также случались отключения электричества от незначительных сбоев энергосистемы. Эти обстоятель-

ства явились показателем того, что система не может работать в изолированном режиме и является неманевренной [1].

В связи с этим, 14 июля 2016 года началось масштабное строительство трех газовых электростанций, т. к. уже имеющиеся на тот момент подстанции не в состоянии были обеспечивать область энергией из-за крайне малой мощности. Общий объем инвестиций в проект составил около 100 млрд рублей.

На данный момент в энергосистеме построены и введены в эксплуатацию Маяковская ТЭС и Талаховская ТЭС, установленная мощность которых на 01 января 2019 года составила 156 МВт у каждой. Маяковская и Талаховская станции — как раз пиковые и высокоманевренные. У них относительно небольшая мощность — однако выйти на этот показатель они могут буквально за двадцать минут. После ввода двух электростанций установленная мощность калининградской энергосистемы увеличилась на 30 % [3]. Они отвечают всем требованиям в области экологии, надёжности, безопасности и эффективности выработки электрической энергии.

«Калининградская генерация», совместное предприятие «Роснефтегаза» и «Интер РАО», завершила строительство и 6 марта 2019 года ввела в эксплуатацию Прегольскую ТЭС мощностью 454 МВт в Калининградской области. Прегольская ТЭС состоит из четырех парогазовых блоков мощностью 113,8 МВт каждый [3].

Кроме того, в энергосистеме находятся:

- 1) три гидроэлектростанции малой мощности:
 - Правдинская ГЭС-3 установленной мощностью 1,14 МВт;
 - Озерская ГЭС — 0,5 МВт;
 - Малая Заозерная ГЭС — 0,053 МВт;
- 2) тепловая электростанция: Гусевская ТЭЦ установленной мощностью 8,5 МВт (данная электростанция работает только в отопительный сезон);
- 3) ветроэлектростанция: Зеленоградская ВЭС установленной мощностью 5,1 МВт, расположенная в поселке Куликово Зеленоградского городского округа Калининградской области.

Также в энергосистеме функционирует электростанция промышленного предприятия — ТЭЦ-10 МУП «Советсктеплосети» установленной мощностью 36 МВт.

В апреле 2014 года на совещании под руководством премьер-министра Дмитрия Медведева было принято решение о развитии энергосистемы Калининградской области по «газоугольному сценарию». В соответствии с ним до 2020 года регион должен будет удвоить объём потребления электроэнергии.

Минусом российской экономики является сырьевая направленность, т. к. полезные ископаемые в целом являются исчерпаемыми, а значит такой сценарий в развитии системы энергетики может быть недостаточно надежным. Учитывая тот факт, что Калининградская область омывается морем и климатически предрасположена к ветрам, можно было бы обратить то, что дала природа в энергию (энергия ветров, приливов и отливов) и сделать упор на развитие возобновляемых источников энергии и альтернативной энергетики.

На сегодняшний день возобновляемая энергетика обеспечивает лишь незначительную часть объема выработки электроэнергии в Калининградской области. Функционируют три малых гидроэлектростанции мощностями 1.1, 0.5, 0.1 МВт и одна ветровая электростанция мощностью 5.1 МВт [2].

Энергетика Калининградской области нуждается в модернизации. Несмотря на энергетический профицит в балансе региона существует потребность в воде новых объектов генерации для создания резервирующих мощностей и децентрализации производства электроэнергии. Условия региона позволяют создавать ветроэнергетические станции, которые используя местный ресурс могли бы внести вклад в улучшение энергетической безопасности региона.

Серьезную проблему для энергобезопасности региона представляет высокая изношенность сетевого комплекса и генерирующих мощностей. По словам заслуженного

энергетика РФ Юрия Злобина, комплекс сетей изношен примерно на 75 % и работает на старом довоенном оборудовании. Также, он утверждает, что в области сильно изношен трансформаторный парк. Потери энергосистемы перешагнули за 20 %. Эта цифра ужасна, потому что её нет даже в развивающихся странах Африки.

Такая ситуация продолжается на протяжении 7–8 лет. Всё развитие происходит за счёт уже запредельных возможностей «Янтарьэнерго». В скором времени организация собирается обновить электросети, которые функционируют со времен 1945 года. За этим следует ожидать существенное снижение цен на электроэнергию для потребителей Калининградской области, т. к. ее потери за счет обновления должны сократиться в разы.

По данным Юрия Злобина, за последние семь лет 14 тысяч заявителей получили отказы на подключение 450 МВт энергии при максимально возможных 843 МВт. Озвученные проблемы подтвердил директор по стратегическому планированию «Янтарьэнерго». [4]

Для решения самой актуальной проблемы Калининградской области, а именно проблемы обеспечения региона природным газом «Газпром» реализовал проект по альтернативному варианту газоснабжения потребителей. В январе 2019 года введены в эксплуатацию терминал по приему СПГ и плавучая регазификационная установка «Маршал Василевский» (2,7 млрд куб. м газа в год). Ранее область получала природный газ только по построенному в СССР транзитному газопроводу «Минск — Вильнюс — Каунас — Калининград» (пропускная способность — 2,5 млрд куб. м в год). Однако, он пока работает в режиме изолированного функционирования [2].

Кроме того, закончены работы по расширению подземного газового хранилища до 174 млн куб. м газа, и в период до 2025 года, как планирует Минэнерго России, еще увеличатся объемы — до 800 млн куб. м газа.

«Слабым местом» проекта регазификационного терминала является его коммерческая сторона. При нынешнем уровне внутренних цен такое газоснабжение будет для поставщиков газа убыточным, т. к. для постройки требовалось расширить границы морского порта «Калининград», подготовить кадры, для работы на объекте, наладить технологию.

Использование терминала СПГ может обернуться убытками порядка 27 млрд рублей в год из-за разницы в ценах на сжиженный газ и стоимостью газа в Калининградской области. Долго такие убытки терпеть «Газпром» не сможет. И тогда власти могут принять решение о повышении тарифа на природный газ для населения и прочих потребителей. В результате вырастут цены на всё, от продуктов питания до стоимости отопления и электроэнергии [6].

Дело в том, что регазификационная платформа «Маршал Василевский» доставила в Калининграде СПГ из Сингапура стоимостью 360 долларов за 1000 кубометров. По данным экспертов, это дороже, чем стоит российский газ для Германии или обратный реверс для Украины.

«Маршал Василевский» привёз 170 тысяч кубометров СПГ, треть которого будет после регазификации закачана в подземные хранилища. Остальная часть останется на борту судна, что не есть хорошо, т. к. газ в таких условиях имеет свойство постепенно улетучиваться. Это одна из проблем, когда весь объём привезённого СПГ невозможно закачать в хранилища.

Те меры, о которых говорят федеральные органы власти, имеют очень длительный срок реализации — строительство подземного газового хранилища объёмом 800 млн. кубов займёт ещё не менее 5–6 лет.

Ранее проблема могла быть решена путем создания ответвления для Калининградской области от магистрального газопровода «Северный поток», проходящему по дну Балтийского моря. Это позволило бы региону получать природный газ, не пересекая транзитных стран. К сожалению, решение по данному вопросу принято в силу политических причин и разногласий со странами Балтии.

Таким образом, энергоресурсы имеют критически важное значение для улучшения качества жизни и расширения возможностей, открывающихся перед гражданами стран мира — как развитых, так и развивающихся. Поэтому обеспечение эффективного, надежного и экологически безопасного энергоснабжения по ценам, отража-

ющим фундаментальные принципы рыночной экономики, представляет собой вызов для наших стран и всего человечества.

Проблема энергетической безопасности Калининградской области в значительной степени политизирована, поскольку многие ключевые аспекты энергетической безопасности области носят не экономический или технический, а скорее геополитический характер. Вместе с изменением политического климата вокруг области меняются и подходы к решению проблемы обеспечения ее энергетической безопасности.

Отсутствие доверия и нежелание сотрудничать стран региона с Российской Федерацией вынуждает стороны принимать меры по снижению зависимости друг от друга и обуславливает инвестиции, единственной целью которых является минимизация внешнеполитических рисков, представляющих во многом искусственный характер. Такое поведение подобно дилемме безопасности в международных отношениях: если одна сторона принимает меры по укреплению своей безопасности, то другая сторона, расценивая их как недружественные намерения, реализует контрмеры, что приводит к дальнейшей эскалации конфликта, в то время как наилучшим решением для обеих сторон была бы ее остановка.

Литература:

1. Синицина, Д. Г. Работа энергетического комплекса эксклавного региона: плюсы, минусы, перспективы // Вопросы экономики и управления — 2016. — № 3.1. Дата обращения: 25.03.2019.
2. «В Калининградской области создается модель высокоэффективной энергосистемы будущего». Янтареэнерго, новостной портал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.yantarenergo.ru/press-center/novosti-energetiki/komitetgosudarstvennoy-dumi-ri-po-energetike-v-kaliningradskoy-oblasti-sozdaetsya-model-visokoeffektivnoyenergosisitemi-budushhego/>. Дата обращения: 25.03.2019.
3. «Плюс 312 мегаватт»: как запускали две новые электростанции в Калининградской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://kgd.ru/news/society/item/71051-plyus-312-megavatt-kak-zapuskali-dve-novye-jelektrostantsii-v-kaliningradskoj-oblasti>. Дата обращения: 26.03.2019.
4. Эксперты обсудили энергобезопасность Калининградской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kgd.ru/news/economy/item/54774-vpered-i-kirlyk-jeksperty-obsudili-jenergobezopasnost-kaliningradskoj-oblasti>. Дата обращения: 27.03.2019.
5. Энергетическая безопасность Калининградской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cdu.ru/tek_russia/issue/2019/1/555/. Дата обращения: 28.03.2019.
6. Эксперт: «Проблема энергобезопасности Калининградской области ещё остаётся» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://eadaily.com/ru/news/2019/01/08/ekspert-problema-energobezopasnosti-kaliningradskoy-oblasti-eshcho-ostayotsya>. Дата обращения: 28.03.2019.

Применение игрофикации в сфере управления персоналом

Мурзина Екатерина Владимировна, кандидат социологических наук, доцент;

Плетяго Александр Владимирович, студент магистратуры

Тюменский индустриальный университет

Цель исследования заключается в анализе практики использования игрофикации в сфере управления персоналом. В данной статье описаны определение, задачи, элементы, виды и инструменты применения игрофикации в управлении персоналом. В результате были выявлено главное условие применения игрофикации в управлении персоналом.

В условиях цифровой трансформации современного общества возникает необходимость поиска новых методов стимулирования и развития персонала. В этой связи особую значимость приобретает игрофикация, которая является одним из наиболее современных и эффективных методов управления персоналом организации.

Игрофикация (геймификация) представляет собой применение различного прикладного программного обеспечения, преимущественно характерных для компьютерных онлайн-игр в неигровых процессах с целью привлечения пользователей, повышения их вовлеченности в решение различных прикладных трудовых задач. Основной принцип игрофикации заключается в том, что предоставляется гарантия измеримой и постоянной связи от пользователя, обеспечивающей возможность динамичной корректировки поведения пользователя и быстрое освоение пользователем своих функциональных возможностей. Работа игрофикации заключается в использовании игровой механики компьютерных игр [3, с. 53–54]. Термин «игрофикация» впервые был употреблен в 2002 году британским учёным Ником Пеллингом, но до 2010 года игрофикация практически не встречалась в профессиональной бизнес-среде и не была предметом изучения в академической среде. Необходимо отметить, что к 2011 году игрофикация вместе с кастомизацией (от англ. to customize) и большими данными (big data) была включена американской публичной компанией «Gartner» в список новых технологий, которые в то время находились на пике спроса [5, с. 1924].

Игрофикация позволяет решать следующие задачи:

- повышение уровня общей производительности труда;
- выявление лидеров в конкретной области;
- определения степени развития каждого сотрудника и коллектива в целом, стимулирование развития сотрудников в этом направлении;
- обеспечение всех сотрудников обратной связью по результатам их трудовой деятельности;
- улучшение качества коммуникаций в коллективе;
- снижение конфликтов в организации;
- вовлеченность сотрудников в командную работу;
- привить работникам ценности компании [11, с. 126].

Игрофикация подразделяется на два вида:

- внутренняя игрофикация: игроками являются сотрудники одной организации с разными возможностями

и интересами. Сотрудники регулярно взаимодействуют друг с другом;

- внешняя игрофикация: данный вид игрофикации предполагает привлечение новых сотрудников. Используется с целью повышения лояльности персонала и клиентов организации с целью роста прибыли.

Игрофикация состоит из следующих элементов:

- очки опыта: отслеживают уровень опыта у пользователя и позволяют пользователю улучшать свои умения. Широко применяются в компьютерных онлайн-играх жанра [6, с. 4];

- деньги: внутриигровая валюта, которую пользователь может тратить и накапливать [6, с. 4];

- репутация: показывает уровень отношения к пользователю. Широко применяется в компьютерных онлайн-играх [6, с. 4];

- умение: показывают способности персонажа в конкретной области. Широко применяется в компьютерных играх [6, с. 4];

- достижения (бейджи): представляют собой значки, которыми награждают пользователей за выполнение определённой цели. Являются популярной частью игрофикации и компьютерных игр. Получение достижений даёт пользователю уверенность в своём успехе [6, с. 4];

- уровни: представляют собой иерархию прогресса пользователя. Широко используются в компьютерных играх. Уровни создаются с целью обеспечения пользователя чувства продвижения и удовлетворения [6, с. 5].

В управлении персоналом игрофикация использует следующие инструменты:

- рекрутинг: при помощи рекрутинга можно не только при отборе сотрудников сокращать издержки, но и повысить соответствие персонала корпоративному духу организации, например, французская компания «Lego Merlin» проверяет навыки и компетенции потенциального кандидата при помощи теста «Можешь ли ты быть менеджером?» [5, с. 1929], [10];

- адаптация сотрудников: предполагает использование корпоративных театров и различных творческих конкурсов. В качестве примера можно назвать инструмент «Карта новичка». Путь на «Карте новичка» сотрудник проходит на этапе адаптации: с первого дня до конца испытательного срока. Для мотивации прохождения в карту включают: поощрения после прохождения

определенных точек; историю путешествия; путь соревнования [5, с. 1929], [8];

— мотивация персонала при помощи игровых механизмов: у сотрудников организации появится возможность с помощью игрового подхода пройти определенные программы и задачи, зарабатывая баллы. На основе набранного количества баллов можно начислить заработную плату или приобрести подарки. Ряд игровых механизмов, например, «Выбери место для работы» могут повысить уровень удовлетворенности персонала, строительные симуляторы могут успешно повысить уровень продаж товаров и услуг различных компаний. Примером можно назвать крупнейший российский банк АО «Альфа-Банк», который использует онлайн-симулятор «Альфа-Город», с помощью которого мотивирует своих сотрудников продавать как можно больше банковских продуктов и услуг, так как за каждый один проданный продукт сотрудник получает баллы, которые можно потратить на строительство зданий в онлайн-симуляторе или обменять на подарки [5, с. 1929–1930], [1];

— повышение эффективности обучения персонала на рабочих местах с помощью элементов компьютерных игр: предполагает без особых административных усилий привлекать персонал в процесс обучения. Примером можно назвать редактор «iSpring Suite» российской компаний «iSpring», который представляет собой набор инструментов, предназначенных для быстрой разработки видеокурсов и онлайн-курсов. Данный редактор позволяет создавать онлайн-курсы с целью обучения и аттестации сотрудников организации, разрабатывать любые электронные учебные материалы для любых задач обучения с возможностью использования диалоговых тренажеров, которые предназначены для отработки сценариев общения с людьми в различных ситуациях и коллекции фонов и персонажей с возможностью выбора или создания персонажа с необходимым обучающемуся эмоциональному фону, который лучше всего подходит для сценария обучения [5, с. 1930], [9];

— сплочённость персонала: использование игровых элементов с целью выстраивания взаимоотношений между сотрудниками, например, российское публичное акционерное общество «МТС» проводит общекорпоративный проект «РегиОН», который предполагает объединение сотрудников всей «Группы МТС» и создает условия для построения корпоративной культуры компании. Участие в данном конкурсе помогает сотрудникам проявить свои творческие и бизнес-способности и получать подарки и призы [5, с. 1930], [4];

— визуализация успехов и достижений сотрудников: самореализация сотрудников вне рабочего процесса, сотрудники постоянно получают подтверждение полезности своих действий со стороны руководства и коллег. Примером можно назвать виртуальные доски почёта, «лайки», комментарии;

— привлечение персонала в деятельность организации: использование методов компьютерных игр с целью

привлечения персонала в какое-либо действие. Когда сотрудники организации вовлечены в работу они с легкостью могут сконцентрироваться на поставленных перед собой задачах, испытывают дополнительную ответственность за свои действия [5, с. 1931];

— повышение эффективности инновационного процесса в организации: использование различных онлайн-платформ, которые позволяют сотрудникам организации предлагать свежие идеи, голосовать за те идеи, которые они считают ценными и актуальными, участвовать во внедрении идей [5, с. 1931].

Необходимо также рассказать о преимуществах и недостатках игрофикации. Преимущества игрофикации заключаются в объединении игровой механики с обучением и психологией игры, повышении уровня внимательности пользователя, повышении процессов инноваций в организации, сплочённости персонала. Недостатки игрофикации заключаются в том, что используются не все особенности компьютерных игр, а только её игровой механики, кроме того, игрофикация может привести к росту игромании, однако следует помнить, что поколение людей в возрасте от 20 до 40 лет и поколение людей от 10 до 20 лет выросло на компьютерных играх, поэтому игрофикация вряд ли утратит свою популярность в ближайшие десятилетия [5, с. 1933], [6, с. 11].

В заключение необходимо добавить, что главным условием практического применения игрофикации в управлении персоналом является то, что сотрудник организации осознаёт важность своего присутствия в трудовом коллективе. Психологическая мотивация сотрудника организации основана на том, что игрофикационная среда в рабочем процессе превращает повседневную рутинную работу в увлекательную игру, способную полностью раскрыть трудовой потенциал сотрудников. Создание игрофикационной среды в рабочей обстановке предполагает у менеджера по персоналу применения игрового мышления, которое позволяет задействовать все возможности в создании такой среды для персонала организации. Игофикационная среда состоит из следующих элементов:

— динамика: предполагает использование сценариев, которые определяют внимание и реакцию пользователя в режиме реального времени;

— механика: предполагает использование характерных для компьютерных игр таких сценарных элементов, как виртуальные награды, очки, статусы, виртуальные товары;

— эстетика: создание общего игрового впечатления, который способствует эмоциональной вовлеченности сотрудников;

— социальное взаимодействие: широкий набор техник, которые обеспечивают взаимодействие между сотрудниками [7, с. 105], [2, с. 117–118], [6, с. 4].

В окружении игровой среды сотрудник начинает мыслить нестандартно, проявляя азарт, и интерес к решению трудовых задач. Возможности игрофикации заключаются в изменении поведения, получении новых навыков и инноваций в бизнесе. Это результат соединения игры и эле-

ментов соревнований, которые должны быть равны ситуациям. Игрофикация — это вовлечение в игру, общение с пользователями, интересная и приятная атмосфера взаимодействия [11, с. 129].

В связи с глобальным развитием информационных технологий, игрофикация в ближайшие годы может стать эф-

фективным методом управления персоналом организации, который будет способен придавать дополнительный стимул в деятельности персонала, повышать уровень мотивации к обучению и уровень качества обучения сотрудников, а также повышать вовлеченность сотрудников в работу организации.

Литература:

1. Акционерное общество «Альфа — Банк»: сайт компании «Альфа — Банк». [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://alfabank.ru/study> (дата обращения: 23.04.2019)
2. Бадьминов, И. И. Использование технологий геймификации в управлении персоналом / И. И. Бадьминов. — (International scientific review) // Организация и управление. — 2017. — с. 117–118.
3. Великих, П. К. HR-геймификация: как использовать игровые технологии в управлении персоналом / П. К. Великих, Я. В. Зарянова. — (Компьютерные технологии) // Инновационная наука. — 2015. — № 10. — с. 53–54.
4. «Мобильные ТелеСистемы»: сайт компании «МТС». [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://rabota.ssl.mts.ru/tyumen/news/corp_actions (дата обращения: 23.04.2019)
5. Маркеева, А. В. Геймификация как инструмент управления персоналом современной организации / А. В. Маркеева. — (Экономические науки) // Креативная экономика. — 2015. — № 12. с. 1924, 1929–1933
6. Масленников, П. В. Использование геймификации в управлении персоналом на предприятии / П. В. Масленников, Е. Г. Першина, Г. А. Подзорова. — (Экономические науки) // Управление экономической системы. — 2017. — № 3. с. 4–5, 11
7. Мельничук, А. В. Геймификация в управлении персоналом. / А. В. Мельничук. — (Материалы Афанасьевских чтений) // Организация и управление. — 2016. с. 105.
8. MarHR: Marketing and Human Resources. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://marhr.ru/geymifikaciya-v-adaptacii> (дата обращения: 23.04.2019)
9. Программа для создания электронных курсов «iSpring Suite». [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.ispring.ru/ispring-suite> (дата обращения: 15.04.2019)
10. Общество с ограниченной ответственностью «Leroу Merlin»: сайт компании «Leroу Merlin». [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://leroumerlin.ru/about> (дата обращения: 15.04.2019)
11. Штонда, А. С. Геймификация как инструмент успешного управления персоналом. / А. С. Штонда. — (Бизнес-образование в экономике знаний) // Экономика и экономические науки. — 2017. — № 2. с. 126, 129.

Факторы и причины банкротства предприятий в условиях современной экономики

Прохорин Игорь Александрович, студент

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Липецкий филиал

В данной статье рассмотрены основные причины и факторы, приводящие к банкротству предприятий при несоблюдении условий экономической безопасности.

Ключевые слова: банкротство, неплатежеспособность, экономическая безопасность, причины банкротства, внутренняя и внешняя среда функционирования предприятия

В настоящее время, в условиях финансового кризиса, роста нестабильности, глобализации экономического пространства, угроза банкротства для многих предприятий приобрела чрезвычайную актуальность.

По данным Единого Федерального реестра сведений о банкротстве [1], число российских компаний, признанных банкротами, в 2018 году остается на достаточно высоком уровне (см. рис. 1).

Значительное число обанкротившихся предприятий подтверждает актуальность вопроса о выявлении причин несостоятельности предприятий.

Существует огромное количество определений термина «банкротство».

В обыденном понимании под банкротством следует понимать невозможность организации платить по своим обязательствам по причине отсутствия денежных средств.

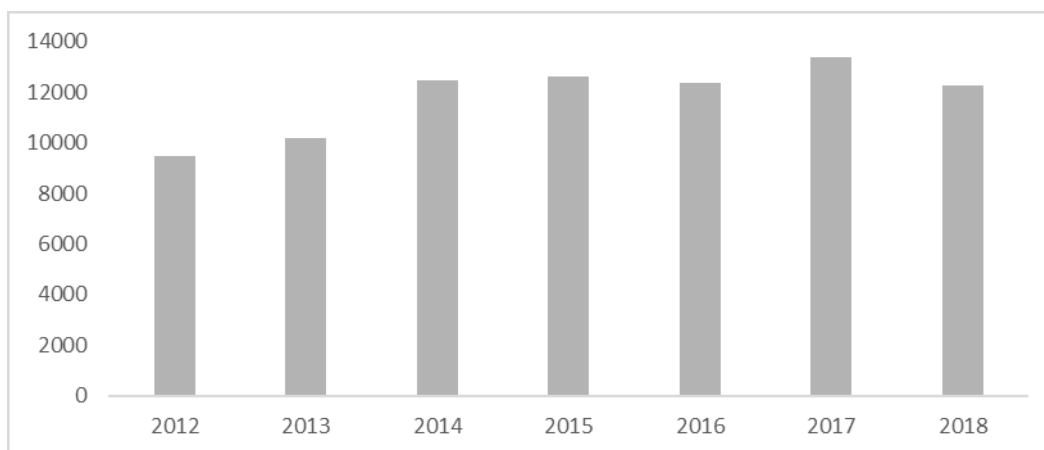


Рис. 1. Статистика банкротств в России (2012–2018 гг.)

С юридической точки зрения под банкротством следует понимать признание арбитражным судом абсолютной неплатежеспособности должника и неспособности в связи с этим осуществлять экономическую деятельность с целью погашения долгов [3].

В свою очередь Закон «О несостоятельности (банкротстве)» определяет несостоятельность (банкротство) как признанную арбитражным судом или объявленную должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [5].

Существуют различные подходы к выделению причин банкротства.

Е. Торкановский определил четыре основные проблемные области, в рамках которых могут возникнуть причины банкротства предприятия: принципы деятельности, ресурсы, стратегия предприятия, качество и уровень маркетинга [4].

Наиболее распространенной считается классификация М. Д. Эймса, который выделил восемь основных причин банкротства: нехватка капитала; неудачное расположение бизнеса; недостаток опыта; неэффективное управление оборотным капиталом; плохая кредитная политика; излишнее инвестирование в фиксированные активы; использование средств предприятия на личные цели; неожиданный рост бизнеса [3].

Также необходимо учитывать, что любая организация осуществляет свою деятельность под воздействием внутренней и внешней среды.

Внешние факторы оказывают сильное влияние на деятельность предприятия и соответственно могут привести к банкротству предприятия.

К внешним факторам, приводящим к банкротству предприятия, можно отнести:

1. экономические (уровень инфляции, уровень доходов и накоплений населения, цикличность экономического развития, изменение процентных ставок);

2. политические (налоговая политика, изменения в отношениях собственности, отношение государства

к предпринимательству, законодательные нормы и акты по защите прав потребителей и предпринимателей: ограничение монополизма, защита конкуренции);

3. социальные (потребительский выбор, привычки, традиции потребления, новизна технологий).

Помимо внешних факторов имеются внутренние факторы, которые также могут усилить кризисную ситуацию предприятия, это, например: возникновение убытков предприятия, резкое повышение уровня издержек производства и сбыта товара, утрата уровня культуры производства и предприятия, нарушения пропорциональности в статьях бухгалтерского баланса, увеличение задолженности предприятия, уменьшение доходов предприятия и падение прибыльности фирмы.

Указанные факторы могут быть вызваны неспособностью товара конкурировать с другими товарами, нерациональной структурой управления, низкой квалификацией персонала, неумением ориентироваться в изменяющейся рыночной обстановке, недоучетом финансовых рисков, рискованной программой развития, низким уровнем применяемых технологий.

Это далеко не весь список проблем, обострение которых может стать причиной банкротства.

Провоцируют банкротство, помимо перечисленных внутренних и внешних причин, некоторые специфические тенденции, характерные для конкретной организации.

Необходимо учитывать, что причин банкротства существует множество, но рассматривать их необходимо в комплексе и взаимодействии, так как маловероятно, что возникновение только одного фактора приведет к банкротству.

Таким образом, осознание факторов и причин возникновения банкротства позволит хозяйствующим субъектам организовать управление имеющимися производственными, финансовыми, человеческими, интеллектуальными ресурсами так, чтобы обеспечить стабильное развитие и не допустить банкротства. Ведь выход предприятия из кризисной ситуации возможен только при устранении причин ее возникновения.

Умение своевременно выделить предпосылки, факторы и причины кризисов дает возможность вовремя принять предупредительные меры, разработать антикризисную

политику и минимизировать последствия финансового кризиса при его наступлении, то есть не допустить банкротства.

Литература:

1. Единый федеральный реестр сведений о банкротстве [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://bankrot.fedresurs.ru/?attempt=1> (дата обращения 01.05.2019)
2. Крохичева Г.Е., Архипов Э. Л. Прогнозирование банкротства как элемент экономической безопасности // Научное ведение. — 2016. — № 2. — с. 62–68.
3. Львова, О. А. Факторы и причины банкротства компаний в условиях современной экономики / О. А. Львова, О. М. Пеганова // Государственное управление. Электронный вестник. — 2014. — № 44. — с. 64–82.
4. Торкановский, Е. Антикризисное управление / Е. Торкановский // Хозяйство и право. — 2000. — № 1. — с. 14–30.
5. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.02 за № 127-ФЗ [Электронный ресурс] / Консультант Плюс. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/ (дата обращения 30.04.2019).

Рефрейминг в менеджменте ООО «Интеграл управление»

Суховий Екатерина Юрьевна, студент;
Заломская Галина Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент
Амурский государственный университет (г. Благовещенск)

В статье исследован рефрейминг в менеджменте ООО «Интеграл Управление», организационная культура, разработан механизм применения теорий «О» и «Е» в управлении организацией, а также проведен анализ влияния культуры организации на ее взаимодействие с внешней средой.

Актуальность рассматриваемой темы обуславливается постоянно изменяющимся спросом на рынке товаров и услуг, который требует четкой и выработанной системы руководства предприятием, и ее непрерывного развития и улучшения. Чтобы держаться на «плаву» и улучшать свои позиции на рынке, руководству любого предприятия необходимо не только анализировать его с экономической точки зрения, но и улучшать результаты в сфере управления персоналом. Необходимо понимать, какая ситуация складывается между сотрудниками на рабочем месте, правильный ли стиль руководства применяется в организации, и как все это в совокупности влияет на деятельность предприятия.

ООО «Интеграл Управление» успешно работает на дальневосточном рынке, начиная с 2003 года. Основным видом его деятельности является предоставление услуг по найму рабочей силы. Юридическое лицо также зарегистрировано в таких категориях ОКВЭД, как: предоставление услуг по подбору персонала, производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения. Однако и на предприятии, успешно справляющемся с существующими проблемами, за последние 2 года существенно снизилась выручка, а вместе с ней и прибыль (почти в два раза). В большей степени это связано с выходом на рынок конкурентов с более выгодными ценами

на товары и услуги для потребителей. Но также, одной из причин является рост текучести кадров в 2,7 раза (или на 172 %) за последние 5 лет.

Представляет интерес исследование рефрейминга, т. е. специального приёма, позволяющего увидеть ситуации, факты и действия под иным углом [1, с. 142]. Из пяти отделов ООО «Интеграл Управление» исследование проводилось только в одном, с целью выявления элементов рефрейминга у линейного менеджера отдела построения компании. Руководитель придерживается объединения стиля «управление в сотрудничестве» и демократического стиля. В его отделе проходит коллективное обсуждение наиболее важных проблем, в ходе которого вырабатывается наиболее эффективное решение, иногда руководитель практикует следующий подход: формирует идеи и организует обсуждение, а затем выбирает вариант решения или же определяет условия и поручает принять решение персоналу (с последующим контролем). Руководитель отдела совмещает в себе интуитивный и аналитический тип мышления, он всегда умеет настоять на своём, но в тоже время, может признавать свою неправоту; настойчив в достижении своих целей, хорошо умеет справляться со стрессом, даёт адекватную оценку своим действиям. В результате его деятельности переговоры с партнерами и осуществления различных проектов всегда наи-

более успешны, чем у других руководителей отделов. Следует отметить, что только в этом отделе ООО «Интеграл Управление» отсутствует, характерная для всего предприятия, текучесть кадров.

Таким образом, рефрейминг менеджера отдела построения компании, формируемый как специальный приём, позволил проявиться при соблюдении следующих условий: сохранение спокойствия в любой ситуации; забывание обид и огорчений; нахождение достоинства в сотрудниках или в их характере; сохранение улыбки и энергичности; восприятие проблем как дополнительных возможностей.

Учитывая то, что в настоящее время специалисты в сфере менеджмента разработали теории «О» и «Е», было проведено исследование организационных изменений в ООО «Интеграл Управление». Основными критериями в их характеристиках являются: цели изменений, лидерство, объект изменений, планирование изменений, мотивация изменений, участие консультантов [2, с. 51]. Главная причина популярности использования руководителями теории «Е» на больших предприятиях — это получение существенных, а главное — быстрых результатов, которые направлены в первую очередь на улучшение финансового результата. Теорию «О» в большинстве случаев используют организации, которые имеют прочные и надежные взаимоотношения между аппаратом управления и персоналом, направленные на долгосрочную перспективу.

В соответствии с теорией «Е» к характеристикам организационных изменений в ООО «Интеграл Управление» отнесены: увеличение прибыли, как экономическая цель; авторитарическое лидерство; отсутствие коллективных решений, обсуждений; «жесткие» элементы изменений; программируемые и планируемые изменения; использование руководством решений привлеченных консультантов.

В теории «О» характеристика организационных изменений сводится к: развитию организационных способностей; «мягким» элементам изменений; слабому вовлечению сотрудников в процесс принятия решений.

При осуществлении изменений в деятельности предприятия, руководитель придерживается в большей степени теории «Е», в меньшей — теории «О», фокусируется в первую очередь на стратегиях, структурах и системах — «жестких элементах» ООО «Интеграл Управление». Все изменения в организации полностью плановые и программируемые. Все эти элементы приносят быструю финансовую отдачу. То есть для организационных изменений в ООО «Интеграл Управление» выявлена ситуация, когда деятельность предприятия направлена на достижение высоких финансовых показателей в краткосрочных периодах (приверженность к теории «Е»). Большинство работников предприятия — это высокообразованные и творческие сотрудники, которые стремятся помочь своему руководству, это объясняет наличие элементов теории «О». То, что руководитель предприятия сочетает обе теории, приносит немалую пользу в менеджменте. Все сотрудники

заинтересованы в успешной деятельности предприятия и стремятся всеми способами улучшить ее показатели.

Анализ организационной культуры ООО «Интеграл Управление» в целом показал, что она характеризуется продуктивными и легкими отношениями между сотрудниками, причем взаимоуважение основано на способностях, а не на половозрастных критериях. Корпоративная культура ООО «Интеграл Управление» относится к доминирующей организационной культуре. Сотрудник, не разделяющий ценностей корпоративной культуры данного предприятия, в конечном итоге покидает его.

В ходе анализа влияния организационной культуры на ее взаимодействие с внешней средой было выявлено, что 6,67 % потребителей оценивают внешний вид персонала как непрезентабельный; десятая часть поставщиков и потребителей оценивают поведение сотрудников организации как непрофессиональное, в связи с чем отмечают желание прекратить сотрудничество с ООО «Интеграл Управление»; 3,3 % потребителей считают, что персонал не справляется с поставленными задачами; 3,33 % респондентов не удовлетворены результатом воздействия с организацией. Данные проблемы в большей степени зависят от управления отдела построения компании подчиняющимися ему отделами, а также от регулирования деятельности отделов, косвенно ему подчиняющихся.

В связи с тем, что осуществление руководителем рефрейминга положительно влияет на деятельность персонала в отделе построения компании (высокие показатели эффективности работы, более сплоченный коллектив, низкая текучесть кадров), руководителям всех структурных подразделений рекомендовано начать использование рефрейминга в управлении отделами, с целью снижения текучести кадров.

Спрогнозированы коэффициенты текучести кадров на 2019 г. с использованием метода экстраполяции, с корректировкой результатов на рыночные факторы по результатам внедрения рефрейминга менеджерами всех структурных подразделений ООО «Интеграл Управление».

$K_{тек}2018=0,112$, по результатам внедрения $K_{тек}2019=0,033$, таким образом, текучесть кадров снизится.

Сформулируем признаки эффективного менеджмента ООО «Интеграл Управление». Первый и наиболее важный признак это — максимальное внимание к потребителям; второй включает в себя утверждение, что человек — главный ресурс организации; третий признак — ориентация на действие; четвертый — развитие самостоятельности и предприимчивости; пятый признак — ориентация на общефирменные ценности; шестой — верность своему делу; седьмой — простота и скромность; и последний — сильные лидеры. Так же проведена количественная оценка эффективности менеджмента в ООО «Интеграл Управление» после внедрения рефрейминга (табл. 1). Распределение баллов по критериям дает представление об их значимости в интегральной оценке эффективности менеджмента.

Таблица 1. Количественная оценка эффективности менеджмента после внедрения рефрейминга

Критерий	Оценки и баллы (шкала)	
	Реализация функции планирования (20 баллов)	улучшается
на прежнем уровне		2
ухудшается		0
Организация труда (20 баллов)	улучшается	20
	на прежнем уровне	3
	ухудшается	0
Контроль (15 баллов)	улучшается	15
	на прежнем уровне	2
	ухудшается	0
Рентабельность производства (25 баллов)	повышается	20
	не изменяется	5
	снижается	0
Морально-психологический климат (20 баллов)	улучшается	20
	не изменяется	1
	ухудшается	0
Баллы		
Оценка	Максимум 100	

Внедрение рефрейминга в менеджмент всех структурных подразделений улучшит: реализацию функционального планирования; организацию труда; контроль; повысит рентабельность производства; морально-психологический климат. И в первую очередь решит одну из главных проблем: повышение текучести кадров. При благоприятном исходе внедрения текучесть кадров снизится почти в 4 раза (или на 70,54 %).

Литература:

1. Гольдштейн, Г. Я. Стратегический инновационный менеджмент: тенденции, технологии, практика: монография. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2002. 179с.
2. Широкова, Г. В. «Теория О» и «Теория Е» как стратегия организационных изменений // Менеджмент в России и за рубежом, № 1, 2005.

Вывод

Таким образом, в статье исследован рефрейминг в менеджменте ООО «Интеграл Управление», организационная культура, разработан механизм применения теорий «О» и «Е» в управлении организацией, проведен анализ влияния культуры организации на ее взаимодействие с внешней средой, а также рассмотрен способ решения проблемы текучести кадров.

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО

Актуальные проблемы внесудебной защиты корпоративных прав

Аверкиева Юлия Павловна, студент магистратуры
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

В рамках статьи рассматриваются внесудебные способы защиты корпоративных прав, определены направления по защите корпоративных прав и законодательные изменения в области внесудебной защиты. Отражена роль административного и нотариального способа защиты и необходимые изменения в законодательство РФ.

Ключевые слова: корпорация, внесудебная защита, защита прав предпринимателей, способы защиты, корпоративные права, юридическое лицо, акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, административная ответственность.

Активное развитие корпораций в Российской Федерации, требует обеспечения корпоративных прав. В условиях развития экономики и корпоративных отношений, исследование корпоративных прав не может не быть актуальным. Если развивается корпоративная среда, тогда развивается экономика и общество, привлекаются иностранные капиталы. На основании Федерального закона от 05.05.2014 N 99-ФЗ [4], новая редакция гражданского законодательства окончательно поставила точку в вопросах юридической терминологии корпораций в РФ. Появился термин «корпоративная организация», под которым в п.1 ст. 65.1 Гражданского кодекса РФ (далее — ГК РФ), понимается — юридическое лицо (корпоративная организация), в отношении которой его участники обладают правом участия (членства) и формирования его высшего органа в соответствии с п. 1 ст. 65.3 ГК РФ [3].

Несмотря на решение теоретических проблем, в отношении защиты корпоративных прав остаются проблемы, которые должны решаться не только посредством судебного разбирательства, но и обжалования решений органов юридического лица, в рамках внесудебных способов. Согласно рейтингу Doing Business, определяющим благоприятные условия для ведения бизнеса, на начало 2019 г., Россия находится на 31 месте, а по защите миноритарных инвесторов на 57 месте разделяя его с Аргентиной [13].

Перед анализом актуальных проблем, необходимо, рассмотреть используемые понятия. Слово «корпорация» образовалось от позднелатинского «corporatio» (от латинского «corpus» — объединение, союз) и подразумевает объединение лиц, объединившихся для достижения какой-либо цели. В современное время, термин «корпорация» в зарубежном праве понимается различно, под

корпорациями в Швейцарии понимают один из двух основных типов юридических лиц наряду с учреждениями. Регламентация корпораций в Англии заключается в их делении на корпорации совокупности (corporation aggregate) и единоличные корпорации (corporation sole). Как отмечает А. Б. Козырева, корпорация — это объединение физических и (или) юридических лиц, зарегистрированных в качестве юридического лица с обособленным имуществом, участие в котором формализовано и осуществляется через органы управления, функционирующие на началах автономии и самоуправления [12, с.112]. По мнению Н. М. Игнатович, под внесудебными способами разрешения конфликтов, необходимо понимать — альтернативные способы защиты предпринимателей, которые осуществляются неюрисдикционными и юрисдикционными органами. [11, с.13].

Одной из наиболее актуальных форм защиты предпринимателей, является защита, посредством обращения к нотариусу, обеспечивающему защиту корпоративных прав. Рассмотрим одну из актуальных проблем защиты корпоративных прав при залоге имущества. При покупке организацией (хозяйственным обществом) недвижимости, необходимо анализировать реестр уведомлений о залоге движимого имущества, посредством обращения к официальному интернет-сайту <https://www.reestr-zalogov.ru> или обращения в одну из нотариальных палат.

На основании изменений в редакции Федерального закона от 21.12.2013 N 367-ФЗ [5], залог недвижимого имущества, должен быть учтен путем регистрации в реестре уведомлений, иначе, предмет залога может быть продан, а покупатель не может быть признан недобросовестным, даже если он знает, что имущество является предметом

залога. Рассмотрим пример из судебной практики. Постановление от 14 ноября 2017 г. по делу № А42–69/2017, в данном решении указывалось, что информация о нахождении автомобиля в залоге у банка опубликована в реестре уведомлений о залоге движимого имущества Федеральной нотариальной палаты на официальном интернет-сайте <https://www.reestr-zalogov.ru>, то есть, до отчуждения организацией автомобиля третьим лицам. [15]

Общество, перед приобретением бывшей в употреблении автомашины, не обратилось к нотариусу за краткой выпиской из реестра уведомлений о залоге движимого имущества, не воспользовалось общедоступными сведениями, размещенными на официальном интернет-сайте Федеральной нотариальной палаты. В этой связи, суд установил, что общество являлось недобросовестным и при таком положении суды, не усмотрев оснований для прекращения залога предусмотренных статьей 352 ГК РФ (в редакции, действующей с 01.07.2014), правомерно удовлетворили иск. Это означает, что на предмет залога не может быть обращено взыскание, поскольку имущество находится в собственности добросовестного предпринимателя.

Вышеуказанные изменения обеспечивают корпоративные права в отдельном случае, но нельзя не указать на роль нотариальной защиты, которая последовательно вводилась в корпоративный оборот. На основании Федерального закона от 30.12.2008 N 312-ФЗ [6] вводилось нотариальное удостоверение на отчуждение доли или части доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью, что действует в настоящее время, согласно ч.11 ст. 21 Федерального закона от 08.02.1998 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [7]. В настоящее время, вышеуказанные нормы действуют и обеспечивают права участников общества. Рассматривая важность нотариальной защиты как одного из способов внесудебной защиты корпоративных прав, нельзя не указать на современные изменения законодательства. В соответствии с Федеральным законом от 03.07.2016 N 360-ФЗ [8], расширяются возможности по ведению реестра участников хозяйственного общества, согласно ч.1 ст.31.1 Закона N 14-ФЗ — общество ведет список участников, в котором содержатся сведения о каждом из участников, размерах долей в уставном капитале их оплате и сделках с ними. Вышеуказанное изменение, на основании Закона N 360-ФЗ, предоставило общему собранию общества право на передачу Федеральной нотариальной палате реестра общества, в реестр участников обществ с ограниченной ответственностью единой информационной системы нотариата. Изменение внесет прозрачность в деятельность участников общества, переходу прав на доли.

При анализе нотариата нельзя не отметить конференцию «Нотариат России: защита собственника — опыт двадцати лет», прошедшую в 2013 г. В рамках конференции выступал Е. А. Суханов, который отмечал, что деятельность нотариусов не должна ограничиваться сдел-

ками с недвижимостью и долями, в настоящее время есть необходимость расширения в отношении корпоративных актов, решений общих собраний, заседаний советов директоров. [14] Нельзя не согласиться с автором, необходимо найти новое решение и расширить нотариальную деятельность в отношении корпоративных актов. Одно из решений отмечает А. В. Дбар, по его мнению — «предлагаем внести изменения в ст. 11 ГК РФ и включить в качестве самостоятельной формы защиты публичных и частных интересов, наравне с судебной и административной, нотариальную». [10, с. 92] Вышеуказанный автор предлагает решение, но не рассматривает его механизм, решение этой проблемы возможно посредством создания отдельного нормативно-правового акта в сфере нотариальной защиты корпоративных прав.

Рассматривая корпоративные проблемы защиты корпоративных прав, нельзя не указать на административный порядок защиты, который в настоящее время реализуется Центральным банком РФ (далее — ЦБ РФ). В настоящее время на основании изменений в федеральное законодательство РФ от 23.07.2013 № 251-ФЗ [9], установлен статус ЦБ РФ как мегарегулятора, посредством передачи полномочий упраздняемого органа в сфере надзора и контроля за финансовыми рынками. Передача прав в сфере финансовых рынков расширила полномочия, предусмотренные п.10.2 ст.4 Федерального закона от 10.07.2002 N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [2]. В рамках вышеуказанных полномочий, ЦБ РФ получил право на регулирование, контроль и надзор в сфере корпоративных отношений в акционерных обществах. Кроме традиционных предписаний и административной ответственности, ЦБ РФ обладает широкими полномочиями по отзыву лицензий, ликвидации акционерных обществ. В соответствии с п. 20 ст. 42 Федерального закона от 22.04.1996 N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» [1], ЦБ РФ вправе обращаться в арбитражный суд с иском о ликвидации юридического лица, нарушившего требования законодательства РФ о ценных бумагах и о применении к нарушителям санкций, установленных законодательством РФ.

Рассмотрим пример из судебной практики по защите прав и законных интересов акционеров. Решение от 25 июля 2018 г. по делу № А73–9414/2018 [16], по заявлению акционерного общества «Материальные ресурсы» об оспаривании постановления ЦБ РФ в лице отделения по Хабаровскому краю Дальневосточного главного управления Банка России от 28.05.2018 г. № 41539/3110–1 о наложении штрафа по делу об административном правонарушении № 41539. Основанием для привлечения акционерного общества к административной ответственности послужил факт незаконного отказа совета директоров в созыве внеочередного общего собрания акционеров АО «Материальные ресурсы» по требованию одного из акционеров, который уведомил общество о проведении внеочередного общего собрания акционеров с повесткой дня,

состоящей из 4-х вопросов. По результатам проведения проверочных мероприятий и направления предписаний, АО «Материальные ресурсы» привлечено к административной ответственности по ч.1 ст. 15.23.1 КоАП РФ. Как можно установить, наряду с иными внесудебными способами защиты, одним из наиболее действенных, является административный, поскольку позволяет привлекать общества к ответственности.

Вышеуказанный анализ позволяет сделать следующие выводы — судебная защита корпоративных прав не должна являться приоритетной, одна должна осущест-

вляться совместно с иными способами защиты корпоративных прав. При анализе всех внесудебных способов, наиболее актуальными являются нотариальный и административный. Нотариальный внесудебный способ защиты корпоративных прав позволяет защищать права на стадии принятия решений, которые впоследствии обеспечат права акционера, для устранения теоретических проблем, необходимо включить в ст. 12 ГК РФ — нотариальный способ защиты гражданских прав, механизм которого необходимо разработать и систематизировать в отдельный нормативно-правовой акт.

Литература:

1. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О рынке ценных бумаг» // Российская газета, N 79, 25.04.1996.
2. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) // Российская газета, N 127, 13.07.2002.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) // Российская газета, N 238–239, 08.12.1994.
4. Федеральный закон от 05.05.2014 N 99-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» // Российская газета, N 101, 07.05.2014.
5. Федеральный закон от 21.12.2013 N 367-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации» // Российская газета, N 291, 25.12.2013.
6. Федеральный закон от 30.12.2008 N 312-ФЗ (ред. от 05.05.2014) «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета, N 267, 31.12.2008.
7. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 23.04.2018) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Российская газета, N 30, 17.02.1998.
8. Федеральный закон от 03.07.2016 N 360-ФЗ (ред. от 30.11.2016) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета, N 151, 12.07.2016.
9. Федеральный закон от 23.07.2013 N 251-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков» // Российская газета, N 166, 31.07.2013.
10. Дбар, А. В. Нотариальная защита корпоративных прав в Российской Федерации / А. В. Дбар // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. — 2017. — № 11 (90). — с. 88–92.
11. Игнатович, Н. М. Внесудебные способы защиты субъективных гражданских прав / Н. М. Игнатович // JSRP. — 2014. — № 6 (10). — с. 11–16.
12. Козырева, А. Б. «Корпорация» как центральное понятие корпоративного права / А. Б. Козырева // Ленинградский юридический журнал. — 2015. — № 3 (41) — с. 104–113.
13. Рейтинг Doing Business «Благоприятность условий ведения бизнеса» // Группа Всемирного банка URL: <http://russian.doingbusiness.org/rankings> (дата обращения 20.03.2019 г.)
14. Татьяна, Б. Я убежден, что нам нужен новый закон о нотариате // Нотариальная палата ХМАО-Югры URL: <http://www.nphmao.ru/obzor-prensa/1883-pravo12.html> (дата обращения 22.03.2019)
15. Постановление от 14 ноября 2017 г. по делу № А42–69/2017 // Судебные и нормативные акты РФ <http://sudact.ru/arbitral/doc/fUzWVKOHcSdl/> (дата обращения 25.03.2019)
16. Решение от 25 июля 2018 г. по делу № А73–9414/2018 Арбитражный суд Хабаровского края // Банк решений арбитражных судов URL: https://kad.arbitr.ru/PdfDocument/15f0ce44-9153-40f7-881b-b8f8ac59691f/b6997249-5ab6-4e18-af13-2151f38d7976/%D0%9073-9414-2018__20181225.pdf (дата обращения 26.03.2019)

Проблема назначения справедливого наказания за убийство, совершенное в состоянии аффекта

Александренко Юлия Александровна, студент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В статье рассматриваются особенности убийства, совершенного в состоянии аффекта, отграничение его от других видов убийств, изучены проблемы его квалификации и назначения справедливого наказания

Ключевые слова: аффект, убийство, наказание, смягчающее обстоятельство

Нередки жизненные ситуации, когда в состоянии аффекта люди причиняют вред жизни и здоровью друг друга. Под аффектом Уголовный кодекс Российской Федерации (далее УК РФ) понимает состояние сильного душевного волнения, вызванного рядом обстоятельств, закрепленных в ст. 107 УК РФ. Ряд ученых, дополняя понятие аффекта, приведенное в законе, указывают, что под состоянием аффекта необходимо понимать приступ сильного нервного возбуждения (гнева, отчаяния, радости), аффект представляет собой своеобразную форму проявления эмоциональной реакции человека. К его особенностям можно отнести: кратковременность, чрезмерную интенсивность внутренних процессов и т. д.

Находясь в состоянии аффекта, человек сохраняет возможность осознавать свои поступки, он может руководить своими действиями, однако лишь патологический аффект лишает человека этих возможностей и за счет чего возникают предпосылки для признания его невменяемым. Признавая физиологический аффект состоянием, которые не исключают вменяемость, российское уголовное право относит его к обстоятельствам, которые могут смягчать наказание.

Также важно отметить, что аффект, находясь в состоянии которого человек совершает преступление, непосредственно связан с определенным неправомерным или аморальным поведением со стороны потерпевшего. К такому поведению УК РФ относит насилие, издевательство или тяжкие оскорбления, а также иные противоправные или аморальные действия (бездействия). К указанным действиям (бездействиям) лица, которое в результате посягательства виновного на его жизнь становится потерпевшим, по смыслу закона относятся не всякие, а, во-первых, достаточно сильные раздражители, способные вызвать аффективное состояние у виновного; во-вторых, неправомерные или аморальные действия, которые свидетельствуют об извинительном характере возникшего аффекта.

Таким образом, специфика преступления, которое предусмотрено ст. 107 УК РФ, заключена, главным образом, в том, что его всегда следует рассматривать как ответную реакцию на соответствующее поведение потерпевшего. В связи с этим, можно сделать вывод о том, что такой вид преступлений может быть совершен только путем активных действий.

Действия, которые совершаются виновным, находясь в состоянии аффекта, имеют свою особую характеристику. Специфика таких действий заключена в том, что они имеют ограничения во времени и зависят от продолжительности состояния аффекта. Однако ответ на вопрос, сколько может длиться аффективное состояние у виновного, уголовный закон ответа не дает.

Однако, несмотря на, казалось бы, разработанность вопроса о назначении наказаний за преступления, совершенные в состоянии аффекта, на наш взгляд, некоторые вопросы на сегодняшний день остались без ответа и требуют дальнейшей разработки.

Так сложилась практика, что в основном трудности, связанные с квалификацией аффективного убийства и назначением надлежащего и справедливого наказания, связаны со сложностью их отграничения от смежных составов.

Чаще всего возникают осложнения при разграничении простого убийства, которое предусмотрено частью 1 ст. 105 УК РФ от убийства в состоянии аффекта. Это связано, прежде всего, с подбием мотивов совершения таких преступлений.

Так, согласно пункта 4 Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации 1999 года «О судебной практике по делам об убийстве» убийство признается простым (часть 1 статьи 105 Уголовного кодекса Российской Федерации), если оно совершено в отсутствие квалифицирующих признаков, которые указаны в части 2 статьи 105 УК РФ, и смягчающих обстоятельств, которые установлены ст. ст. 106, 107 и 108 Уголовного кодекса Российской Федерации [1].

Ярким примером такой ситуации может служить, например, убийство в ссоре или драке в отсутствие хулиганских мотивов, однако при наличии мотивов, связанных с местью, завистью, неприязнью, ненавистью, которая возникла на основе личных отношений, из ревности будет квалифицироваться по ч.1 ст. 105 УК РФ. Однако мотивы мести, ненависти, ревности зачастую являются мотивами убийств, которые совершаются в состоянии аффекта.

Нередки случаи, когда в судебной практике возникает вопрос о квалификации деяния, которое совершено в состоянии аффекта, когда виновный, находясь в состоянии аффекта, причиняет своими действиями тяжкий вред здоровью потерпевшего, однако в результате дальнейшего развития событий и причинно-следственной связи потер-

певший умирает. Так, например, представим ситуацию, когда виновный в состоянии аффекта, бьет обидчика ножом в бедро. Нож попадает в бедренную артерию, и потерпевший умирает в результате большой потери крови. Если рассматривать содеянное в рамках обычных обстоятельств, то его следовало бы квалифицировать по ч. 4 ст. 111 УК РФ.

Однако для преступления, совершенного в состоянии аффекта, аналогичного состава закон не предусматривает. Квалифицировать содеянное по ч. 4 ст. 111 УК РФ не представляется возможным, так как для причинения тяжкого вреда здоровью в состоянии аффекта имеется в законе привилегированный состав, подлежащий применению. Представляется, что виновный должен нести ответственность только за причинение вреда здоровью в состоянии аффекта, несмотря на то, что в результате его действий наступила смерть потерпевшего, поскольку все иные варианты являются заведомо неверными.

Результатом преступных действий при совершении убийства в состоянии аффекта является смерть человека. Из всей совокупности вредных последствий, которые причиняются посредством посягательства на жизнь человека, только одно из них, а именно наступление смерти человека, рассматривается как элемент объективной стороны убийства. Еще одним обязательным признаком объективной стороны убийства является наличие причинно-следственной связи между преступными действиями и наступившим общественно опасным последствием. При совершении убийства в состоянии аффекта, необходимым условием, при котором возникает аффект у виновной стороны являются неправомерные (аморальные) действия (бездействие) потерпевшего [4, с. 15].

Таким образом, в рассматриваемом преступлении только неправомерные действия (бездействие) потерпевшего представляют собой необходимую причину в связи, с которой возникает состояние аффекта, а не какие-то другие действия или явления окружающей действительности [5, с. 85–87].

Также, довольно интересен вопрос о разграничении убийства, которое совершено в состоянии аффекта, от убийства матерью новорожденного ребенка, ответственность за которое установлена ст. 106 Уголовного кодекса РФ. Объективная сторона убийства, предусмотренного статьей 106 Уголовного кодекса Российской Федерации, заключается в убийстве матерью новорожденного ребенка во время или сразу после рождения, а равно в убийстве матерью новорожденного ребенка в условиях психотравмирующей ситуации или в состоянии психического расстройства, не исключающего вменяемости [2].

Общим в этих преступлениях будет объект — жизнь человека, но есть определенные особенности. При убийстве новорожденного ребенка объектом является жизнь

новорожденного, а в аффективном убийстве жизнь человека, независимо от его возраста. Разграничить указанные составы можно и по субъекту. В убийстве, установленном ст. 106 УК РФ субъектом преступления выступает мать новорожденного ребенка, а в убийстве в состоянии аффекта — любое лицо, совершившее убийство в состоянии сильных аффективных эмоций, вызванное виктимным поведением жертвы.

Особое внимание следует уделить вопросу о разграничении убийства в состоянии аффекта и убийства, совершенного при превышении пределов необходимой обороны, поскольку между этими формулировками существует некоторое сходство.

Наибольшие трудности возникают при проведении четкой границы между действиями, когда общественно опасное поведение содержит признаки, как необходимой обороны, так и признаки состояния аффекта.

Прежде всего, дифференциация этих признаков основана на мотивах совершения преступления. В рамках убийства, которое установлено ст. 108 УК РФ под мотивом будет пониматься защита прав, охраняемых законом, когда пределы необходимой обороны превышены, а в случае совершения преступления в состоянии аффекта в качестве мотива будет рассматриваться месть. Кроме того, следует еще раз подчеркнуть, что убийство в состоянии аффекта совершается в ответ на противоправные действия жертвы [3].

В связи с этим в постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 27 января 1999 г. N 1 «О судебной практике по делам об убийстве (ст. 105 УК РФ)» (с изменениями и дополнениями) разъясняется, что необходимо отличать убийство и умышленное причинение тяжкого вреда здоровью при превышении пределов необходимой обороны (часть 1, статья 108 и часть 1 статьи 114 УК РФ) от убийства и умышленного причинения тяжкого вреда здоровью (статья 107 и статья 113 УК РФ), принимая во внимание, что за преступления, совершенные в состоянии аффекта, вред потерпевшему причиняется не в целях самообороны.

М. А. Фомин считает, что конкретные физические действия, причиняющие вред здоровью, и другие случаи неправомерного поведения жертвы (например, длительная психотравматическая ситуация) позволяют в ряде случаев разрешать вопрос о делимитации рассматриваемых формулировок [5, с. 41]. Но, как насчет ситуации, когда характер насилия идентичен: избиение, угроза изнасилования?

И в этом случае возникают сложности квалификации убийства, совершенного в состоянии аффекта, что может привести к назначению подсудимому наказания более сурового, чем требовалось, что будет являться нарушением принципа справедливости в уголовном праве.

Литература:

1. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27.01.1999 № 1 (ред. от 13.03.2015) «О судебной практике по делам об убийстве (ст. 105 УК РФ)» // Российская газета. 1999. № 24.

2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 25. ст. 2954 (ред. от 23.04.2019).
3. Ахмедов Талех Фазахир-оглы Вопросы юридической квалификации убийства, совершенного в состоянии аффекта // Ленинградский юридический журнал. 2011. № 2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/voprosy-yuridicheskoy>
4. Гасанова, Я. О. Убийство в состоянии аффекта: актуальные проблемы и особенности нормы // Адвокатская практика. 2011. № 3.
5. Фомин, М. А. Соотношение и разграничение преступлений, совершенных в состоянии аффекта и при превышении пределов необходимой обороны // Российский следователь. 2013. № 5.

Перспективы развития прокурорского надзора за исполнением законодательства

Алимханов Аслан Абдурахманович, студент магистратуры
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

Рассмотрены основные задачи и актуальные проблемы прокурорского надзора за исполнением законодательства, определены некоторые направления повышения эффективности деятельности прокуроров при реализации надзорных полномочий

Ключевые слова: прокурорский надзор, прокурор, проверка исполнения законов, прокурорские полномочия

Прокурорский надзор за исполнением законов является основой надзорной деятельности прокурора. Именно в этой отрасли находит проявление деятельность прокуратуры по обеспечению верховенства закона, охране прав и свобод человека, общественных и государственных интересов.

В Федеральном законе «О прокуратуре РФ» поставлены следующие задачи осуществления прокурорского надзора за исполнением законов:

- обязательное вмешательство прокурора в связи с поступившей информацией о нарушении законов и принятии мер по устранению нарушения законов и реагирование на факт нарушений;
- предупреждение правонарушений;
- обеспечение неотвратимости ответственности за нарушение;
- доведение до населения через СМИ информации о принятых мерах по выявленным фактам нарушений закона, принятых мерах по их устранению, мерах ответственности, состоянии динамики правонарушений в регионах;
- выявление пробелов действующего законодательства и потребностей в нормативном регулировании общественных отношений;
- повышение культуры чиновников, должностных лиц, руководителей государственных органов всех уровней, которые издают правовые акты и совершают юридически значимые действия.

В качестве основных мер, способствующих успешной деятельности прокуратуры по надзору за исполнением законов, являются:

— глубокое и детальное изучение поступающей в прокуратуру информации о нарушениях законов;

— оценка нормативных актов с позиции их соответствия Конституции РФ и законам РФ;

— анализ различного рода материалов, статистических данных о работе поднадзорных объектов, которые также могут содержать сведения, указывающие на необходимость проведения проверок как своими силами, так и с привлечением контролирующих органов [3, с. 118].

Необходимо отметить, что в целях совершенствования надзорной деятельности в названной сфере следует исключить возможность дублирования полномочий органов контроля федерального, субъектового и муниципального уровня, поскольку это значительно увеличивает административную нагрузку на предпринимателей.

Кроме того, представляется необходимым определить основания для возбуждения административного расследования, поскольку такой регламентации также позволяет органам контроля избегать прокурорского надзора подменяя проведение внеплановых проверок такими расследованиями, при том не всегда обоснованно, а также законодательно определить запрет на выдачу предписаний по результатам рассмотрения дел об административных правонарушениях, так как такие предписания впоследствии могут служить основанием для проведения внеплановых проверок предпринимателей, тогда как их выдача не связана с контрольной (надзорной) деятельностью государственного органа.

В связи с выдачей таких предписаний сотрудники органов контроля привлекаются к административной ответственности, поскольку запрет на выдачу предписаний

в ходе рассмотрения дел об административных правонарушениях определен в разъяснениях Верховного суда РФ, но не в законодательных актах.

Подобные изменения в значительной степени увеличат объем выполняемой прокурором работы, но вместе с тем позволят уменьшить негативные последствия от самовольности органов контроля (надзора) и, тем самым, снизить административное давление на бизнес [3, с. 86–87].

Одним из ключевых в прокурорской деятельности в настоящее время является вопрос об организации и проведении надзорных проверок: обеспечения их надлежащего качества и результативности. Причем роль этого надзорно-правового средства прокуратуры настолько значима, что нередко отождествляется с деятельностью прокуроров в целом. Многие ученые и практики работу по осуществлению проверок относят к числу основных индикаторов реального применения полномочий прокурора по надзору за исполнением законов [4, с. 147].

Как отмечает профессор В. Б. Ястребов, работа по организации производства конкретных прокурорских проверок относится к числу ключевых элементов организационного обеспечения эффективного применения полномочий прокурора по надзору за исполнением законов. По его мнению, именно обеспечению результативности прокурорских проверок, по существу, подчинена вся организация работы прокуратуры на рассматриваемом направлении [7, с. 188].

Традиционно проводимый Академией Генеральной прокуратуры РФ анализ состояния законности и правопорядка в стране, а также работы органов прокуратуры по их укреплению показывает, что несмотря на улучшение правовой определенности по многим аспектам организации и проведения прокурорских проверок исполнения законов, а также наличие предметных научных разработок, практика проверок складывается все еще не без сложностей.

Например, известны случаи обращений прокуроров в суды на основании материалов проверок, оформленных ненадлежащим образом (уведомление о проведении прокурорской проверки направлялось простой корреспонденцией; вместо утвержденного по завершению проверочных мероприятий акта суду предъявлялась «Справка о проведении проверки», в которой отсутствовали все необходимые удостоверяющие подписи; документально не подтверждалось исполнение обязанности по доведению такого акта до сведения проверяемых) [5, с. 6].

Требуется дальнейшее переосмысление и выработка новых, соответствующих реалиям современной действительности научных представлений о последующем совершенствовании института прокурорской проверки исполнения законов, на которую сегодня ложится основная нагрузка в механизме реализации полномочий прокуроров по обеспечению законности.

Важно отметить, что необходимым условием проведения любой проверки в порядке общего надзора является информация о фактах нарушения законов, требу-

ющих принятия мер прокурором. Указанное требование регламентировано ст.21 Закона о прокуратуре РФ и действующим приказом Генпрокуратуры России от 07.12.2007 № 195 (ред. от 01.07.2015) «Об организации прокурорского надзора за исполнением законов, соблюдением прав и свобод человека и гражданина». Данным приказом Генеральный прокурор ориентирует прокуроров на строжайшее обеспечение надзора за соответствием конституций республик, уставов, законов, нормативных правовых актов субъектов РФ, а также уставов муниципальных образований Конституции РФ и федеральным законам. Кроме того, в нем указывается, что в целях предотвращения принятия законодательными (представительными) органами субъектов РФ законов и иных нормативных актов, противоречащих Конституции РФ и федеральному законодательству, наладить необходимое взаимодействие органов прокуратуры с представительными органами, обеспечить непосредственное участие прокуратуры в правотворческом процессе (разработка законопроектов, имеющих принципиальное значение, подготовка заключений на законопроекты, выступления на заседаниях и др.).

Проверки исполнения законов Генеральный прокурор предлагает проводить на основании поступившей в органы прокуратуры информации (обращений граждан, должностных лиц, сообщений средств массовой информации и т. п.), а также других материалов о допущенных правонарушениях, требующих использования прокурорских полномочий.

В качестве повода для прокурорских проверок рассматривать материалы уголовных, гражданских, арбитражных и административных дел, результаты анализа статистики, прокурорской и правоприменительной практики, а также другие материалы, содержащие достаточные данные о нарушениях закона.

Таким образом, подводя итоги, в определении перспектив развития прокурорского надзора за исполнением законодательства необходимо отметить, что в современных условиях прокурорский надзор является важнейшей гарантией обеспечения законности в стране.

Современные условия требуют реализации зачатую еще более сложных и совершенных научно-обоснованных подходов к решению ответственных задач в сфере надзорных отношений, а потому важным является правильное интерпретирование реальных тенденций и потребностей прокурорского надзора.

При реализации своих полномочий прокуроры должны помнить, что, отстаивая законность, личным примером подтверждая непоколебимость законоположений, они воспитывают уважение к праву, без которого не могут быть реализованы в полной мере такие основополагающие принципы правового государства, как верховенство закона, приоритет человека, его неотчуждаемых прав и свобод, обеспечена надежная защищенность публичных интересов.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (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-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание Законодательства РФ. 2014. № 36. Ст.439.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 17.01.1992 № 2202–1 «О прокуратуре Российской Федерации» (ред. от 28.11.2015) // Собрание законодательства РФ. 1995. № 47. Ст.4472.
3. Абдулин, Р. С. Прокурорский надзор в Российской Федерации. — Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2016.
4. Маматов, М. В. Проблемы прокурорского надзора за соблюдением прав потребителей: монография. — М., 2009.
5. Маматов, М. В. Прокурорский надзор за исполнением законов: актуальные проблемы и перспективы развития // Таврический научный обозреватель. 2016. № 11.
6. Потапова, Т. М. Прокурорский надзор за исполнением законов в сфере предпринимательской деятельности. Диссертация на соискание степени магистра по направлению подготовки 40.04.01 — «Юриспруденция». Томск-2017.
7. Ястребов, В. Б. Прокурорский надзор: учебник. М.: Городец-издат, 2001.

Понятия и признаки договора дарения

Артамонов Кирилл Витальевич, студент магистратуры
Саратовская государственная юридическая академия

Договор дарения является полноценным видом гражданско-правовых сделок, регламентированных в ГК РФ.

В отношении природы возникновения и существования договора дарения на протяжении уже нескольких столетий ведутся научные споры и проводятся исследования данного вопроса. Нередко в доктрине гражданского права можно встретить толкование договора дарения как способа приобретения права собственности, в результате одностороннего акта, а не в случае договора. Гражданско-правовые дискуссии относительно понятия договора дарения вызваны тем, что одни ученые признают договор дарения односторонней сделкой, другие же — полноценным двухсторонним договором, из которого следует взаимные права и обязанности сторон. Споры возникают и по вопросу того, что дарение является основанием возникновения любых прав, а не исключительно вещных. В качестве обоснования приводится довод, что дарение, которое сопровождается передачей дара одаряемому, не порождает никакого обязательства, так как это сделка реальная — момент совершения и исполнения привязан только к факту передачи вещи. Существует также иная, противоположная точка зрения, согласно которой в качестве предмета дарения могут выступать наряду с вещами, переходящими в собственность одаряемого, также имущественные права [1]. Важным доводом, говорящем о том, что дарение есть разновидность гражданско-правовых договоров, является обязательная необходимость получения согласия одаряемого на принятие дара.

В 60–80-е гг. XX века, договор дарения признавался реальным договором, в качестве предмета могли

быть только вещи. Следовательно, круг применения данного договора сужался, что вело к нераспространённости данных видов правоотношений.

Из его легального определения следует, что по договору дарения одна сторона (даритель) безвозмездно передает или обязуется передать другой стороне (одаряемому) вещь в собственность либо имущественное право (требование) к себе или к третьему лицу, либо освобождает или обязуется освободить ее от имущественной обязанности перед собой или перед третьим лицом. Из определения видно, что договор дарения является двусторонней сделкой, т. е. состоящей из обязанности дарителя передать и вещь, а также права одаряемого принять или не принять указанную вещь. Если одаряемый против принятия предмета дарения, то в данном случае дарения силы не имеет. Обычно согласие выражается в форме практических действий, направленных на принятие дара.

Даритель и одаряемый являются юридически равными субъектами в рамках договора дарения. Сам договор подразумевает переход вещи или иного права от одной стороны к другой. Правоотношения возникающие в результате реализации договора дарения обладают признаками гражданско-правовых, и как следствие являются предметом регулирования норм гражданского права.

Стоит заметить, что момент заключения договора дарения может вовсе не совпадать с переходом права собственности на предмет дарения. Дарение всегда основано на взаимном соглашении, которое, как уже отмечалось ранее, предполагает согласие одаряемого принять предложенное ему имущественное право.

В современной цивилистике не находят признания ошибочные суждения о том, что дарение является односторонней сделкой, в качестве одного из оснований возникновения права собственности, которая не порождает при непосредственной передаче вещи никаких обязательственных отношений между дарителем и одаряемым. В связи с этим не может, например, считаться дарением отказ от наследства в пользу другого лица, который был закреплен ст. 550 ГК РСФСР 1964 г., и представляет собой одностороннюю сделку, не требующую согласия последнего.

В случае если по договору происходит встречная передача вещи или прощения обязательства, либо встречное обязательство, то в данном случае речь о договоре дарения идти не может.

В качестве юридических признаков договора дарения можно обозначить следующее: уменьшение имущества дарителя; увеличение имущества одаряемого; намерение одарить; согласие одаряемого на получение дара; безвозмездность; реальность договора дарения. Имущественные права, выступающие в качестве предмета дарения, могут иметь как обязательственный (право требования), так и вещный характер. Данное суждение по своей сути может противоречить абзацу 1 п. 1 ст. 572 ГК РФ о дарении прав требования. Однако из содержания пп. 2 и 3 ст. 216 ГК РФ возможно сделать вывод о том, что некоторые вещные права могут отчуждаться как таковые, помимо отчуждения соответствующей вещи, поэтому нет никаких оснований препятствовать безвозмездному отчуждению таких прав их дарителю.

Для того чтобы более подробно раскрыть понятие договора дарения, необходимо обратиться к его признакам. Одним из первых мы рассмотрим такой признак как безвозмездность. Предмет дарения передаётся на безвозмездной основе, при этом одаряемый не освобождается от имущественных обязанностей. Договор дарения может быть заключен под условием, к примеру, передача в дар музею предмета живописи, при условии его использования в общепользовательных целях. При этом исполнение обязанности, заявленной в договоре дарения, не будет являться встречным предоставлением, так как это испол-

нение адресовано не дарителя, а осуществляется в пользу третьих лиц [2, с. 122].

С учетом развития современных экономических отношений нужно всегда иметь в виду, что договор дарения можно заключить и с обременением передаваемого имущества, в пользу самого дарителя. Факт заключения данного договора приводит к возложению на одаряемого определенных обязанностей по отношению к дарителю. Примером, рассматриваемой ситуации может служить договор, по которому даритель, отчуждая квартиру, обозначает свое право постоянного пользования одной из комнат предмета дарения. При этом следует отметить, что в данной ситуации будет нарушаться такой признак договора дарения как «безвозмездность», так как даритель получит выгоду после выполнения требований договора дарения.

Теоретически про данный пример, можно сказать, что одаряемый «возвращает» дарителю часть того, что ему и так принадлежало. Права дарителя не входят в состав дара, так как у него остаётся тоже право — это право пользования, что и до совершения сделки.

Существование в системе гражданского-правовых обязательств безвозмездных договоров, к числу которых относится договор дарения, объясняется широким разнообразием мотивов к действиям участников имущественного оборота, которые вовсе не сводятся к обязательному извлечению выгоды из всякой сделки. В большинстве случаев намерение заключить договор дарения возникает под влиянием личных отношений, сложившихся между дарителем и одаряемым, скорее даже родственных связей [3 с. 63].

Отдельно стоит рассмотреть сделки, совершенные при возникновении таких чувств как сострадание, а также при желании оказать помощь другим. Возникновение данных желаний не имеет правового значения. В современной цивилистике существует взгляд на безвозмездные отношения в гражданском праве как на необходимое «дополнение» к возмездным сделкам. Считаем его не верным, так как такого рода «безвозмездные сделки» имеют вполне законодательное регулирование.

Литература:

1. Римское частное право: Учебник // Под ред. И. Б. Новицкого, И. С. Перетерского. — М.: Юриспруденция, 2007.
2. Брагинский, М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Договоры о передаче имущества (Книга 2) / / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. — М.: Статут, 2008. С. 122.
3. Гражданское право: Учебник (часть 1) // Отв. ред. В. П. Мозолин, А. И. Масляев. — М.: Юристъ, 2008. С. 63.

К вопросу о проблемах предъявления для опознания в условиях, исключающих визуальное наблюдение опознающего опознаваемым

Астахова Екатерина Алексеевна, студент магистратуры
Саратовская государственная юридическая академия

Предъявление для опознания представляет собой процессуальный вид идентификации по мысленному образу (следу памяти, психическому или идеальному отражению) [1, с. 167], это одно из наиболее важных следственных действий, направленных на формирование совокупности доказательств и установление лица, совершившего преступление.

Как известно, мир не стоит на месте, развивается экономика, наука, производство, но вместе с тем получает свое развитие и преступность, появляются новые способы, средства и методы совершения преступлений, что требует в свою очередь совершенствования существующих методик расследования и вместе с тем пересмотра техники и тактики производства некоторых следственных действий, в частности, предъявления для опознания.

В научной литературе были разные попытки совершенствования тактики данного следственного действия. В том числе довольно спорные. Например, встречное (взаимное) опознание [2, с. 12], использование в ходе опознания полиграфа [3, с. 140–143].

Предъявление для опознания несет в себе большой тактический риск, т. к. с одной стороны, его производство может создать опасность противоправного воздействия опознаваемого лица на опознающего, а с другой — требование о недопустимости проведения повторного опознания влечет за собой подрыв всей доказательственной базы [4, с. 11–13]. В связи с этим ученые разработали ряд тактических приемов и методов, которые в последствии нашли свое отражение в УПК РФ (ч. 8 ст. 193).

Еще до принятия УПК РФ, например, В. И. Комиссаров отмечал, что в целях защиты прав опознающих возможно использовать «не только видеомэгафоны, но и специальные телевизионные средства». Он так же отмечал, что «для того чтобы исключить факты угроз и унижения чести и достоинства свидетелей со стороны родственников или друзей подсудимого, в каждом суде следует оборудовать хотя бы один зал заседания, где лица, изобличающие подсудимого, находились бы в отдельной комнате и были бы отгорожены ширмой, перегородкой от подсудимого и от граждан, присутствующих в зале» [5, с. 170–176].

По данным Д. А. Бурыка, в практике 79 следователей из 186 им опрошенных, а это 42,5 %, были случаи, когда потенциальный опознающий отказывался принимать участие в предъявлении для опознания и в 68 % случаев ос-

новной причиной такого отказа было именно опасение за свою безопасность.

Среди предусмотренных законом мер безопасности в свете сказанного значимое место занимает закрепленная в ч. 8 ст. 193 УПК РФ возможность предъявления лица для опознания в условиях, исключающих визуальное наблюдение опознающего опознаваемым, которая является определенным шагом в обеспечении безопасности свидетеля [5, с. 200].

В зарубежной практике указанная форма опознания применяется уже достаточно давно. Так, немецкие криминалисты рекомендуют, чтобы опознающий высказывал свое заключение в отсутствие лиц, предъявляемых для опознания, и результаты опознаний становились известными лишь при оглашении протокола этого следственного действия [6, с. 120].

Для этой цели во многих странах предусмотрено создание специализированных кабинетов. Это позволяет обеспечивать не только личную безопасность опознающего, но и исключать влияние на него со стороны подозреваемого, что, разумеется, не гарантирует правдивости показаний опознающего, но вероятность умышленного «неузнавания» под воздействием страха перед преступником значительно снижается.

Как правило, кабинет состоит из двух смежных помещений, разделенных общей стеной. В стене установлено специальное тонированное стекло размером 1,8 м x 1,6 м, которое дает возможность одностороннего обзора из кабинета, где находится опознающий; со стороны опознаваемых стекло дает полное зеркальное отображение [7, с. 56].

Давно и широко используемое за рубежом, в Российской Федерации, к сожалению, обустройство подобных помещений для опознания встречается далеко не во всех регионах. Вместе с тем на практике данное затруднение компенсируется различными способами, среди которых: гримировка опознающего, «опосредованное опознание», видеотрансляции, «опознание через дверной глазок» и использование комнаты с особой освещенностью.

Здесь я думаю согласиться с мнением Свечниковой Е. И. о необходимости широкого применения специальных помещений, оборудованных специальным окном с односторонней прозрачностью.

Также можно говорить о неурегулированности вопроса места нахождения защитника в момент проведения данного следственного действия.

Литература:

1. Еникеев, М. И., Образцов В. А., Эминов В. Е. Следственные действия: психология, тактика, технология: учебное пособие. М.: Проспект, 2011. с. 167.

2. Виленский, Ю. А. Расследование хулиганства: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 1970. с. 12.
3. Степанов, В. В., Михайлова Ю. Н. Научные и правовые основы тактики предъявления для опознания при расследовании преступлений. Саратов, 2003. с. 140–143.
4. Смушкин, А. Б. Предъявление для опознания в условиях, исключающих восприятие опознающего опознаваемым, как способ обеспечения безопасности участника уголовного судопроизводства // Российский следователь. 2013. № 15. с. 11–13.
5. Комиссаров, В. И. Предъявление для опознания и допрос опознающих в уголовном судопроизводстве: состояние и перспективы развития // Правоведение. 2001. № 4. с. 170–176.
6. Horst Bein. Das Ermittlungs. Verfahren. Berlin. 1998. S. 120.
7. Самолаева, Е. Ю. Обеспечение дознавателями органов внутренних дел мер безопасности, предусмотренных при производстве предъявления для опознания // Вестник Московского университета МВД России. 2013. № 2. с. 56.

К вопросу о правовом регулировании бестарифных систем оплаты труда

Гриценко Михаил Юрьевич, студент магистратуры;

Научный руководитель: Чернышева Людмила Александровна, кандидат юридических наук, доцент
Санкт-Петербургский юридический институт (филиал) Университета прокуратуры Российской Федерации

В данной статье рассматриваются один из видов системы оплаты труда, а именно бестарифная система и проблема правовой неопределенности, порождаемая отсутствием должного правового регулирования в отраслевом законодательстве. Рассмотрены основные причины и факторы, оказывающие влияние при выборе работодателем данной системы, а также основные принципы и характеристики, лежащие в её основе, в том числе механизм производства расчета заработной платы конкретного работника. Исследование наглядно демонстрирует необходимость дальнейшего совершенствования трудового законодательства в части повышения социальной защищенности работников при применении данной системы.

Ключевые слова: оплата труда, бестарифная система, правовое регулирование

Осуществление трудовой деятельности людьми остается одним из важнейших факторов роста экономики в целом и залогом роста конкретного предприятия как такового. Выпускаемая продукция должна соответствовать предъявляемым к ней требованиям о качестве и учитывать интересы конечных потребителей, но при этом необходимо учитывать и интересы работников. Основные гарантии прав работников при осуществлении трудовой деятельности содержатся в трудовом законодательстве, однако во многом бремя по разработке организации системы труда, мотивации повышения качества и эффективности труда работников возлагается именно на работодателя. В том числе и выбор эффективной системы оплаты труда, которые подразделяются на три типа: тарифные, бестарифные и смешанные. Та или иная система должна выбираться работодателем в зависимости от целей предприятия, необходимости увеличения количества производимой продукции и прочих.

На сегодняшний день бестарифные системы оплаты труда набирают всё большую популярность среди работодателей, по той причине, что рассматриваются в качестве возможности повышения уровня организации и стимулирования осуществления трудовой деятельности работниками.

Данный вид системы оплаты труда включает в себя особые черты таких типичных систем, как повременной

и сдельной оплаты и при этом представляет из себя более гибкий механизм по отношению к регулированию размеров денежных средств, причитающихся работнику, ставя этот размер в прямую зависимость от общих успехов предприятия и труда отдельных работников. Её применение во многом обуславливается переходом к рыночным отношениям, складывающимся на территории нашей страны в последние 28 лет, и в связи с этим работодатели находятся в поисках наиболее оптимального порядка образования общего фонда оплаты труда. Одной из главных целей при реформировании института заработной платы в новых рыночных условиях хозяйствования является восстановление функции стимулирования работников [1, с. 12]. Размер данной оплаты должен находиться в зависимости, в первую очередь, от общего объема поставленных услуг (работ, продукции), чем больше будет сделано, тем больше получит работник. Именно таким образом реализуется небезызвестный принцип распределения «от каждого по способности, каждому — по труду».

По общему правилу, бестарифная система оплаты труда является видом коллективной системы оплаты, в основе данного вида системы оплаты лежит так называемый «коэффициент трудового участия», выступающей главной характеристикой коэффициента полезного действия со стороны каждого работника производства, но

не единственной. Данная система предполагает установление процента работника от общего фонда оплаты труда с учетом таких важных показателей, как степень квалификации, так и эффективности работы в целом.

Так, размер заработной платы каждого работника обусловлен:

- уровнем квалификации конкретного работника;
- упомянутым выше коэффициентом трудового участия;
- реально отработанным временем; и другими показателями.

Работник получает свой уровень в зависимости от данных критериев, и уже в зависимости от этого уровня, определяется его квалификационная группа [2, с. 72].

При этом не устанавливается размер твердого оклада, как это реализуется при тарифной системе в виде тарифной ставки [3, с. 7].

Также существуют подвиды бестарифных систем оплаты труда, это грейдинговая система, рейтинговая система, ранговая и прочие.

В основе правового регулирования бестарифной системы лежат принципы и правила, закрепленные в локальном нормативном акте. Однако на законодательном уровне, на наш взгляд правовое регулирование бестарифных систем оплаты труда представлено скудно, что в свою очередь порождает несправедливость при распределении благ. Например, даже при выборе данной системы работнику должно обеспечиваться право на получение минимальной заработной платы [4, с. 187].

Так, легальной дефиниции бестарифной системы оплаты труда в нормах права, на сегодняшний день не содержится [5, с. 44], исключительно доктринальные подходы, что порождает правовую неопределенность.

Помимо обозначенного, следует отметить отсутствие как таковых гарантий в части оплаты труда при реализации данной системы на предприятии. Отсутствие законодательного регулирования базовых критериев оценки труда работника влечет за собой проявление субъективизма, возможность злоупотребления со стороны работодателя, желающего сократить расходы на работников.

Таким образом, бестарифная система оплаты труда, на сегодняшний день не обеспечивает высокой степени государственных гарантий, что может порождать ущемление прав работника на получение заработной платы. Требуется законодательная разработка дефиниции понятия «бестарифная система оплаты труда» и закреплении соответствующих гарантий.

Таким образом, бестарифная система оплаты труда, на сегодняшний день не обеспечивает высокой степени государственных гарантий, что может порождать ущемление прав работника на получение заработной платы. Требуется законодательная разработка дефиниции понятия «бестарифная система оплаты труда» и закреплении соответствующих гарантий.

Литература:

1. Салтык, И. П., Гранкин В. Ф. Стимулирование аграрного труда: прошлый опыт и современные проблемы // Вестник КГСГА. 2012. № 1. с. 11–12 URL: <http://journal-kgsgha.ru/data/documents/2012-01.pdf> (дата обращения: 29.04.2019)
2. Родионова, В. Н. Стратегический менеджмент: учеб. пособие. М.: Изд-во РИОР, 2009. — 81 с.
3. Виничук, Т. Г., Сергеева С. Н. Учет труда и его оплаты: учеб. пособие. Томск: Из-во ТГАСУ, 2014. — 44 с.
4. Абузярова, Н. А. Заработная плата: правовое регулирование: монография. М.: РГ-Пресс, 2016. — 216 с.
5. Гриценко, М. Ю. Бестарифная система оплаты труда // Школа науки. 2018. № 10. с. 44–45

Человек, его права и свободы как высшая ценность в уголовном судопроизводстве

Эфремов Семён Николаевич, студент магистратуры
Петрозаводский государственный университет

Ключевые слова: *уголовное судопроизводство, уголовный процесс, Конституция РФ, законный интерес участников, досудебное производство, процессуальное законодательство.*

В соответствии с Конституцией РФ Россия является федеративным правовым государством с республиканской формой правления (ст. 1 Конституции РФ [3, ст. 4398]). Одним из основных признаков правового государства является верховенство права, охрана прав и свобод человека и гражданина, взаимная ответственность граждан и государства, недоступность произвола власти [4, с. 6].

Тот факт, что Россия стремится соответствовать мировым стандартам в сфере защиты прав человека, отражен в ст. 17 Конституции РФ. Указанной статьей госу-

дарство признает и гарантирует свободы и права человека в соответствии с нормами и принципами международного права. Основным закон государства провозглашает, что основные права и свободы человека принадлежат ему с момента рождения и что данные права и свободы неотчуждаемы. Вместе с тем, данные права и свободы могут быть ограничены, в том случае, если они нарушают свободы и права других лиц.

Описанные выше положения Конституции РФ о ценности личности служат для правильного понимания задач

уголовного судопроизводства и правильной оценки норм уголовно—процессуального законодательства, в которых закреплены права и обязанности следователя, дознавателя, прокурора, суда относительно соблюдения прав и законных интересов участников уголовного процесса. Государство не выступает «добрым дядей», который дарит человеку свободы и права, а признает эти права и свободы и гарантирует возможность их реализации при производстве по уголовным делам.

В процессе реализации права на привлечение лица, совершившего преступление, к ответственности, государство, заботящееся о правильном применении уголовного закона, устанавливает правила производства по уголовным делам таким образом, чтобы лица, на которые возложено производство по уголовным делам, не опускали ошибок, в том числе таких, которые ущемляют права и законные интересы участников уголовного судопроизводства. В своей работе И. Я. Фойницкий справедливо отметил, что государство, закрепив за собой «право суда» над человеком, приняло на себя и обязанность о заботе над человеком [6, с. 8].

Гарантии уголовного законодательства на правосудие и соблюдение прав человека в уголовном процессе образуют единую систему. Если хотя бы одна составляющая указанной системы посягает на неприкосновенность прав участника уголовного процесса, то это отрицательно скажется на данной системе, что неизбежно искажает результат расследования конкретного уголовного дела, показывает его неэффективность, ущербность. Это обуславливает принятие мер, направленных на соблюдение прав участников на досудебной стадии производства по уголовному делу.

Однако, гарантии и нормы, направленные на обеспечение прав и законных интересов участников уголовного судопроизводства на стадии досудебного производства, зачастую на практике не соблюдаются. И это несмотря на то, что данные гарантии предусмотрены как уголовно—процессуальным законодательством, так и Конституцией РФ, и международными нормами. Причина этого состоит не в том, что участники уголовного судопроизводства слишком пассивны на стадии досудебного производства, а в том, что возможности для соблюдения их прав и законных интересов предоставляются им фиктивно, то есть практически нет реального шанса для реализации нормы, обеспечивающей такие права. Примером такого явления может служить предоставление помощи бесплатного защитника, не заинтересованного в надлежащей защите своего клиента, не получающего материального вознаграждения, которое он получает при защите по соглашению.

Что касается самого принципа уголовного судопроизводства по защите прав и законных интересов лиц, то можно сказать, что он представляет собой узаконенное в уголовно—процессуальном законодательстве положение, нацеленное на охрану прав и свобод участников уголовного судопроизводства, имеющие общий характер

и наделенное прямым действием. Такое положение включает в себе перечень конкретных обязанностей органов и должностных лиц, на которые возложена обязанность по уголовному судопроизводству, по производству действий, направленных на защиту прав участников уголовного судопроизводства, а в частности:

— Принятие мер, направленных на возмещение судом вреда лицу, причиненный вследствие нарушения его прав и законных интересов в ходе уголовного судопроизводства должностными лицами, на которых возложена обязанность осуществления уголовного преследования;

— Разъяснение прав, обязанностей и ответственности за неисполнение этих обязанностей, участникам уголовного судопроизводства;

— Принятие в необходимых случаях мер безопасности к участникам уголовного судопроизводства, а также к их родственникам и близким лицам.

Предметом защиты являются представленные законом права, а не какие—либо обстоятельства. Так, при осуществлении защиты, во—первых, нужно обращать внимание на данные, опровергающие необоснованное подозрение, обвинение, смягчающие ответственность участников уголовного судопроизводства, во—вторых, исключаящие или освобождающие от уголовного наказания. Предметом защиты, например, подозреваемого должно выступать и правоограничение, связанное с задержанием, явившимся как бы продолжением подозрения, а также применение ареста.

Принцип обеспечения подозреваемому и обвиняемому права на защиту основан на следующих исходных положениях: во—первых, подозреваемый, обвиняемый наделен комплексом прав, реализация которых позволяет ему самому эффективно защищать свои права и законные интересы; во—вторых, подозреваемый и обвиняемый имеет право пользоваться помощью защитника и (или) законного представителя; в—третьих, на лиц, осуществляющих производство по уголовному делу, возложена обязанность осуществлять содействие защите прав подозреваемых и обвиняемых [2, с. 17—19].

Исторически сложилось так, что на различных этапах развития правовой мысли потерпевший имел разные возможности для защиты своих прав. На ранних стадиях развития человеческой цивилизации он в силу действия принципов обвинительного уголовного процесса был вынужден буквально кулаками защищать свои права; в эру розыскного процесса он по причине специфики поставленных перед уголовным процессом задач, вообще выпал из поля зрения законодателя, поскольку основным субъектом внимания правоприменителя стал преступник. Однако, все это является историческим опытом, который должен использоваться для разработки эффективных современных правовых институтов с учетом нынешних требований к правам человека, согласно которым он может защищать свои права и интересы любым не запрещенным законом способом, используя для этих целей действенный закон, а государство в лице его органов

и должностных лиц обязано оказывать ему всемерную помощь в этом.

Имеется основание дать возможность пострадавшему самому принимать активное участие в восстановлении своих нарушенных прав; находиться в курсе деятельности государственных органов в уголовном деле по восстановлению его прав; воздействовать на органы, ведущие уголовный процесс, и стимулировать их активность в восстановлении нарушенных прав, заявлять о необходимости обеспечения мер безопасности. Права личности должны обеспечиваться информацией лица об обладании правом и их разъяснением; созданием необходимых условий для помощи в реализации прав; охраной прав от нарушений; защитой прав; восстановлением нарушенных прав.

Проблема правового обеспечения безопасности потерпевших, свидетелей, других лиц, содействующих правосудию, в совокупности с традиционными проблемами жертв преступности в свое время стали причиной принятия Декларации основных принципов правосудия для жертв преступлений и злоупотреблений властью от

29.11.1985 г. (резолюция 40/32 Генеральной Ассамблеи ООН) [1, с. 39]. Это событие стало вехой в развитии международного законодательства в отношении защиты свидетелей и потерпевших.

Подводя итог можно утверждать, что уголовный процесс как один из видов государственной деятельности, по сути, является средством (способом) реализации функции защиты прав и свобод человека и гражданина. Осуществляемое в строгом соответствии с законом производство по уголовному делу обеспечивает защиту прав и свобод любого лица, ставшего участником уголовно-процессуальных отношений. Социальное назначение уголовного судопроизводства состоит в том, чтобы максимально снизить неизбежные отрицательные последствия применения уголовной репрессии. Сущность уголовно-процессуального права двуединая, но по сравнению с уголовным правом преимущественное значение имеет та сторона этой двуединой сущности, которая гарантирует свободу граждан от злоупотребления государством своей репрессивной властью [5, с. 45].

Литература:

1. Декларация основных принципов правосудия для жертв преступления и злоупотребления властью (утв. резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН 40/34 от 29 ноября 1985 г.) // Советская юстиция, 1992 г., № 9–10.
2. Ермоленко, Т. Е. Реализация принципа обеспечения подозреваемому и обвиняемому права на защиту. — М., 2017.
3. Конституция Российской Федерации (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-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ, 04.08.2014, № 31, ст. 4398.
4. Пашин, С. А. Концепция судебной реформы в Российской Федерации. — М.: Республика, 2012.
5. Понятовская, Т. Г. Концептуальные основы системы понятий и институтов уголовного и уголовно-процессуального права. — Ижевск, 2016.
6. Фойницкий, И. Я. Курс уголовного судопроизводства: в 2 т. — СПб.: Альфа, 1996. Т.1

Проблема разграничения понятий «электронная демократия» и «электронное правительство»

Калашникова Виктория Борисовна, старший преподаватель;
Степанова Елена Александровна, старший преподаватель
Байкальский государственный университет (г. Иркутск)

Ключевые слова: электронная демократия, прямая демократия, теория, e-democracy, демократические теории, общественное участие, электронное правительство.

В настоящее время следует отметить существенную ограниченность количества научных публикаций, посвященных теоретическим основам понимания самого явления электронной демократии через призму соотнесения с существующими теориями демократии в российском и зарубежном дискурсе. Электронная демократия пре-

имущественно рассматривается в ключе анализа опыта ее практической имплементации. Наблюдается ситуация, когда практика предшествует теории.

Проводя анализ научно-исследовательской литературы, мы выявили проблему своеобразного захламления данного понятия, как представляется, связанного именно

с непониманием содержательной стороны электронной демократии. В связи с этим следует уделить особое внимание понятию «электронное правительство» или «электронное государство». Данное явление также представляет собой форму электронного взаимодействия общества и властных институтов, однако, содержание подобного взаимодействия отлично от электронной демократии. Фактически, электронное правительство связано с внедрением технологий электронного документооборота, обмена информацией между органами власти, отдельными структурами и т. п., дополненного сервисными элементами государственного и муниципального управления [2, с. 11]. В связи с этим можно говорить о явной нетождественности данных понятий.

Несмотря на то, что субъектами взаимодействия в рамках электронного правительства могут выступать представители так называемого «демократического сектора» [4, с. 125], составляющего основу участников электронной демократии (правительство, выборные представители, средства массовой информации, политические партии, группы лоббирования, институты гражданского общества, граждане), цели их участия и механизм взаимодействия различны. В то время, как электронная демократия рассматривается в качестве движения «снизу», от лица «сетевой толпы» [7, с. 210], электронное правительство берет начало «сверху», от государственных институтов. Предметом в обоих случаях является электронное взаимодействие, состоящее в обмене информацией.

В случае с электронной демократией, данный уровень взаимодействия направлен на взаимообмен информацией, на вовлечение населения в процесс государственного управления, путем повышения или пробуждения инициативности общества [7, с. 209]. Происходит своеобразная трансформация населения, отдельных его групп и отдельных индивидов в своего рода лоббистские силы, продвигающие собственные интересы, путем выстраивания коммуникации с властными структурами, на основании апеллирования к законодательно закреплённому принципу народа, как источника легитимности власти. Общество рассматривается, как правосоздающий субъект.

Электронное правительство основано на заинтересованности государственного управления в поддержании системы информационной коммуникации в целях повышения эффективности выполнения своих функций органами исполнительной власти [6, с. 152]. Государство прибегает к использованию подобных технологий в рамках функциональной необходимости связать различные институты, сформировать интегрированную систему межведомственного взаимодействия и объединить дифференцированные сервисы обмена информацией и предоставления услуг другим возможным участникам [2, с. 12].

Нельзя говорить об отсутствии видимых связей между данными явлениями, поскольку, можно наблюдать частичное совпадение ряда целей электронной демократии и электронного правительства (повышение эффективности взаимодействия, повышение доверия населения

к органам власти, упрощение и одновременное улучшение процедур предоставления и получения достоверной информацией, создание более открытой системы принятия решений) [3, с. 125; 4, с. 125]. Однако наблюдается и существенное различие: электронная демократия направлена на реализацию принципа народовластия, создания среды, позволяющей повысить гражданское участие; электронное правительство, в свою очередь, нацелено на повышение эффективности выполнения функций государственными структурами, путем упрощения документооборота, смещение вектора ориентации государства к оказанию качественных услуг населению от защиты ведомственных интересов [5]. В этой связи, возможно, согласиться с позицией Бондаренко С. В., справедливо полагающего, что, несмотря на некоторые наблюдаемые совпадения в целях развития и функционирования, касательно вопросов улучшения социальной жизни общества, это все же разнонаправленные социальные действия [6, с. 153].

Резюмируя сказанное выше, приходим к выводу, что наблюдаемое стремление объединить политико-правовую сферу электронной демократии и административно-управленческую (сервисную) среду электронного правительства ошибочно, способно привести к смещению акцентов в процессе формирования и внедрения технологий электронной демократии, замещению реальных механизмов коммуникации, формализованными процедурами сбора информации. Поэтому, отмечаемое Бошкаревым А. А. смещение научной и общественной дискуссии в направлении проектов электронного правительства [1, с. 28], способно в будущем увести исследователей и практиков от действительной сферы применения электронной демократии.

Немаловажный аспект в понимании электронной демократии, возможно, произвести посредством соотнесения данного понятия с явлением Интернет-краудсорсинга, или электронного краудсорсинга.

Под краудсорсингом в широком понимании данного термина принято рассматривать привлечение значительной группы людей (не входящих в признанное экспертное сообщество, но, фактически, представляющих категорию «бытовых» экспертов) в целях создания какого-либо продукта, решения определенной проблемы, опираясь на широкие знания и умения участников [4, с. 129].

Говоря о политическом взаимодействии населения и властных структур, необходимо сузить данную категорию до понятия политического краудсорсинга. Содержательно он представляет собой аккумуляцию общественного мнения, инициатив, направленных на выявление необходимости изменения или выработки идей трансформации, реформирования внутренней или внешней политики государства, за счет учета мнения представителей массовой аудитории [8, с. 22].

На данном этапе можно сказать, что цели краудсорсинга по привлечению как можно большего числа граждан без ограничений по различным критериям к процессу вы-

работки решения, сопоставимы с целями электронной демократии, как площадки, созданной в т. ч. и для организации политической делиберации, обмена мнениями вне зависимости от принадлежности к т. н. экспертным сообществам.

Однако, рассматривая некоторые черты краудсорсинга, возникает вопрос о самой целесообразности использования его в чистом виде как составной части электронной демократии. Политический краудсорсинг основан на личной заинтересованности участников, однако они представляют собой неорганизованное, реструктурированное сообщество людей, чье участие основано на принципах открытого входа [4, с. 129]. Форма его организации в полной мере соответствует понятию «толпа». И именно здесь возникает дилемма. С одной стороны, электронный краудсорсинг, инициируемый государством, отвечает потребности определенной активной прослойки населения принять деятельное участие в процедуре принятия решения или выражения собственного мнения, в некоторых случаях даже при отсутствии четко выраженной личной заинтересованности. Однако, с другой стороны, иници-

руемые дискуссии, зачастую, требуют участия прослойки населения, непосредственно заинтересованной в рассмотрении проблемы, и участие активного гражданина без непосредственного интереса угрожает принятию ложного, деструктивного или невыгодного решения (например, участие в обсуждении вопросов упрощения медицинских процедур абортов для лиц, подвергнувшихся сексуальному насилию, преимущественной доли населения, слабо осведомленной в данном вопросе или имеющей определенные религиозные взгляды, способно привести к принятию решения, ущемляющего права лиц, непосредственно связанных с данным вопросом).

В тоже время требуется в целях соблюдения верифицируемости данных и устранения возможности множественного входа одного и того же участника процедура регистрации, что уже несколько противоречит идее «толпы».

Подводя итог, представляется необходимым крайне осторожное применение понятия краудсорсинг в системе электронной демократии, а также проведение дополнительных научных и практических исследований данного вопроса.

Литература:

1. Бошкарёв, А. А. Электронная демократия как форма политической коммуникации / А. А. Бошкарёв // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. 2008. с. 25–29.
2. Васильева, Е. Г., Кононенко Д. В. Современные интерпретации концепции электронного государства (электронного правительства) / Е. Г. Васильева, Д. В. Кононенко // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 5: Юриспруденция. 2016. № 1(30). с. 9–16.
3. Гараева, С. В. Интернет-ресурс как элемент государственного управления / С. В. Гараева // Ученые записки Казанского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2009. Т.151. с. 122–128.
4. Копалкина, Е. А., Юханов Н. С. Концептуальные основы исследования электронной демократии / Е. А. Копалкина, Н. С. Юханов // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Политология. 2014. № 2. с. 123–134.
5. Нургазиева, Б. Г. Электронная демократия [Электронный ресурс] / Б. Г. Нургазиева // URL: <http://www.osce.org/ru/odihr/77868?download=true> (дата обращения: 20.04.2019.).
6. Павлютенкова, М. Ю. Электронная демократия и электронное правительство — предпосылка эффективного государства XXI века / М. Ю. Павлютенкова // Технологии информационного общества — Интернет и современное общество. 2005. с. 152–154.
7. Тютин, Д. В. Электронная демократия и участие «сетевой толпы» в системе государственного управления / Д. В. Тютин // Современные исследования социальных проблем. 2015. № 2(46). с. 207–214.
8. Фельдман, П. Я. Политический краудсорсинг как институт электронной демократии: проблемы становления и развития / П. Я. Фельдман // Власть. 2014. № 6. с. 21–26.

Право собственности как основа вещных прав

Каппушева Асият Абуяусуповна, студент магистратуры
Северо-Кавказская государственная академия (г. Черкесск)

Право собственности — центральный и важнейший институт в системе вещных прав любого экономически развитого государства. Нормы этого института отражают и одновременно закрепляют существующий в госу-

дарстве социально-экономический строй и общественные отношения, господствующие в нем. Как правило, в центре политических программ и государственных задач всегда находится проблематика собственности.

В 1835 году в России был введен в действие Свод законов, для того чтобы учитывать интересы развивающейся торговой и промышленной буржуазии. В Своде законов большое внимание уделялось укреплению права собственности. Имущество уже тогда делилось на движимое и недвижимое, а недвижимое имущество в свою очередь подразделялось на родовое и «благоприобретенное».

Национализация резко сократила сферу частной собственности, существовала в основном государственная собственность, а отношения между национализированными предприятиями строились в основном не на гражданском праве, а на административном. В 1918 году начался процесс кодификации права, в том числе и гражданского. Принятый ВЦИК 22 мая 1922 года Декрет об основных частных имущественных правах, признаваемых РСФСР позволил принять Гражданский кодекс РСФСР 1922 года.

С принятием закона «О собственности в РСФСР» от 24 декабря 1990 года собственность подразделяется на: частную, государственную, муниципальную и собственность общественных объединений (организаций). «Основы гражданского законодательства СССР», принятая 31 мая 1991 г. представляли собой первую кодификацию гражданского права в условиях перехода к многоукладной рыночной экономике. Государственная Дума 21 октября 1994 года принимает первую часть Гражданского кодекса РФ, в которой содержатся общие положения о праве собственности.

Понятие права собственности в России в связи с трансформацией экономических отношений в рыночные подвергается переосмыслению. Это во многом связано с теми потрясениями в XX веке. Ошибочные представления о понимании самой сути собственности возникают до сих пор, так как категория «собственность» прошла свое становление через призму различных общественных отношений, которые так взаимосвязаны друг с другом, что порой их сложно разграничить. Однозначно выработанного мнения до сих пор не существует, несмотря на существование множества взглядов, затрагивающих понятие собственности, можно выделить следующее: собственность — это своеобразное единство экономического содержания и юридической формы. Одно без другого существовать не может, т. е. «собственность» не может существовать без понятия «право собственности».

Значимость отношений собственности закреплена в Конституции Российской Федерации. Так, статья 8 гласит «в Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности». Имущество может находиться в собственности граждан и юридических лиц, а также Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований. Эти положения конкретизируются статьями 35 и 36, закрепляющие правомочия собственника: «Право частной соб-

ственности охраняется законом. Каждый вправе иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами» [1].

Таким образом, опираясь на эти конституционные положения, Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) формулирует систему норм о праве собственности (статьи 209–306), которые дополняются другими федеральными законами и иными правовыми актами. Институт права собственности, занимая центральное место в гражданском праве, регулируется не только нормами гражданского права, но и нормами конституционного, налогового, административного, трудового, уголовного, земельного и других ветвей права [3].

Отводя центральное место институту собственности, российский законодатель все же не сумел дать его детальную правовую регламентацию, в связи, с чем возникают сложности в предпринимательской деятельности, среди теоретиков ведутся многочисленные дискуссии о том, что представляет собой понятие «право собственности», а также его содержание из чего складывается и каковы его пределы [4].

Системное толкование статей 209–211 ГК РФ позволяет рассматривать право собственности как право владения и распоряжения собственником своим имуществом, которые собственник осуществляет по своему усмотрению, неся, как правило, бремя содержания и риск случайной гибели или случайного повреждения имущества. Такое понятие определения права собственности совпадает с континентальной традицией понимания права собственности.

Итак, можно сделать вывод о том, что собственность — это право наиболее полного господства над своей вещью. Российский законодатель, раскрывая право собственности через «триаду правомочий» собственника, а именно: право пользования, владения и распоряжения, дает их детальную правовую регламентацию во II разделе Гражданского кодекса РФ. Еще в начале XIX века российским ученым В. Г. Кукольником впервые было предложено учение о трех основных правомочиях собственника. Для российского гражданского законодательства учение о трех основных правомочиях является традиционным.

Таким образом, собственность определяется через традиционную совокупность составляющих ее правомочий: право владения, права пользования и права расторжения, как указано в п. 1 ст. 209 ГК РФ.

Право владения — это законом закрепленная возможность фактического обладания вещью, имуществом, когда собственник может вести контроль над ним и все это осуществляется собственником добросовестно и законно. Правомочие владения гармонично сочетает в себе два элемента: объективный (наличие вещи и фактическое обладание ею) и субъективный (наличие желания владеть, обладать вещью, беречь ее и относиться как к собственной), если отсутствует один из этих элементов, то право владения у собственника не возникает.

Право пользования — это дозволенная законом возможность извлекать из вещи полезные свойства и доходы, т. е. собственник использует вещь как источник извлечения дохода, разрешенного законом.

Наиболее емким и юридически насыщенным является право распоряжения, и это право является регулятивным правомочием. Законодатель, закрепляя право распоряжения в одном ряду с правом владения и правом пользования, определяющие хозяйственное господство лица над вещью, сделал его частью отношения лица к вещи. Проблема содержания права собственности, выделения отдельных правомочий, принадлежащих собственнику, актуальна и дискуссионна.

Гражданское право традиционно исходит из того, что собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом. Содержание права собственности в действующей редакции ГК РФ сформулировано следующим образом (ст. 209 ГК РФ):

Во-первых, собственнику принадлежит права владения, пользования и распоряжения своим имуществом.

Во-вторых, собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам и не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц, в том числе отчуждать свое имущество в собственность другим лицам передавать им,

оставаясь собственником, права владения, пользования и распоряжения имуществом, отдавать имущество в залог и обременять его другими способами, распоряжаться им иным образом.

В-третьих, владение, пользование и распоряжение землей и другими природными ресурсами в той мере, в какой их оборот допускается законом (ст. 129 ГК РФ), осуществляются их собственником свободно, если это не наносит ущерба окружающей среде и не нарушает прав и законных интересов других лиц.

В-четвертых, собственник может передавать свое имущество в доверительное управление другому лицу (доверительному управляющему). Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности к доверительному управляющему, который обязан осуществлять управление имуществом в интересах собственника или указанного им третьего лица.

Конечно, в объеме этой работы трудно полностью осветить такую глубокую и обширную тему, однако наиболее важные вопросы, касающиеся понятия «право собственности», триады правомочий собственника, т. е. содержания этого института, а также существующие формы собственности постарались привести.

В настоящее время многое сделано для закрепления и усовершенствования законодательных основ в области применения права собственности.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (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-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Официальный интернет портал правовой информации <http://pravo.gov.ru/> [Электронный ресурс].
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 года № 51-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.06.2017) // Официальный интернет портал правовой информации <http://pravo.gov.ru/> [Электронный ресурс].
3. Махмудова, Ю. Р. К вопросу о собственности и права собственности / Ю. Р. Махмудова // Международный научный альманах. — 2016. — № 1 (1). — с. 32–34.
4. Феоктистов, А. В. Актуальные проблемы института права собственности в Российской Федерации / А. В. Феоктистов, И. М. Лысенко, М. Н. Шишова // Электронный научный журнал «Наука. Общество. Государство». — 2016. — Т. 4, № 2 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://esj.pnzgu.ru>.

Основные проблемы системы кадастровой оценки и необходимость её изменения

Кузеря Виктория Николаевна, студент магистратуры
Донской государственной технической университет (г. Ростов-на-Дону)

В данной статье рассмотрены основные проблемы качественного определения кадастровой стоимости объектов недвижимости. Проведён анализ законодательства в данной области. Выявлены и перечислены основные причины возникновения проблем и несоответствий в законодательстве.

Ключевые слова: кадастровая стоимость, кадастровая оценка недвижимости, земельный участок, объект недвижимости, земельное право, налогообложение.

Как известно, результаты кадастровой оценки являются базисом для осуществления налогообложения, а также иных манипуляций с недвижимостью, например для расчёта арендной платы и других целей, предусмотренных законодательством Российской Федерации [1]. Однако, система проведения государственной кадастровой оценки (далее — ГКО) настолько полна проблем и противоречий, что с каждым годом в судебной практике значительно увеличивается количество споров. Резонанс обусловлен желанием заинтересованных лиц выразить своё несогласие со сведениями, внесенными в Единый государственный реестр недвижимости (далее — ЕГРН) и используемыми для определения кадастровой стоимости. Тем не менее, причиной неоправданно завышенной кадастровой стоимости является не только проблема достоверности данных в Росреестре, но и череда других.

Последние несколько лет государство пытается изменить правила проведения кадастровой оценки. В соответствии с Федеральным Законом № 237—ФЗ от 03.07.2016 «О государственной кадастровой оценке», ГКО теперь будут проводить государственные бюджетные учреждения (далее — ГБУ), которые специально будут созданы в каждом регионе к 2020 году, тогда как ранее данной процедурой занимались независимые оценщики [2]. Следовательно, сбор и обработка информации будет проводиться в одном месте, что является несомненным плюсом, но стоит учесть и минусы данного решения. Дело в том, что требования к независимым оценщикам неоднократно менялись. Вначале проводились аукционы, на которых оценочные компании выигрывали контракты на проведение ГКО, однако наличие или отсутствие профессионализма у выигравших оценщиков, мягко говоря, никого не интересовало. Затем в законодательстве решили ужесточить требования, в результате чего аукционы были отменены, но введены критерии отбора для оценочных компаний. Так, для того чтобы оценочная компания была одобрена, в ней должно было быть минимум 12 оценщиков, 5 из которых имеют не менее 5 лет стажа. Более того, сама оценочная компания должна была существовать свыше 7 лет на рынке и иметь опыт работы с государственными проектами. В данный же момент, для ГБУ требования снизились до одного оценщика с опытом работы не менее 3 лет. То

есть, существенно уменьшилось количество «профессионалов» в штате, что может повлечь за собой значительное ухудшение качества оценки. Ещё одним явным минусом является то, что ответственность за некорректный результат будет лежать только на ГБУ, в то время как Росреестр будет продолжать предоставлять некорректные сведения. Ведь за один календарный год, в среднем, 20–25 % объектов недвижимости меняют свои характеристики, следовательно, даже с самой качественной базой данных получить достоверные результаты для проведения ГКО весьма проблематично. Стоит отметить, что объединение с 1 января 2017 года Государственного кадастра недвижимости (далее — ГКН) и Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним (далее — ЕГРП) в единую систему, названную ЕГРН — также было фатальной ошибкой. Ведь изначально в ГКН и ЕГРП сохранилось достаточное количество неточностей, которые следовало бы по возможности исправить. В итоге, при слиянии данных, количество недочётов только увеличилось. Необходимо иметь в виду, что в соответствии с законодательством ГКО должна строго проводиться на основании данных из ЕГРН. То есть, если размер земельного участка в базе данных и в натуре будет отличаться в несколько раз — он будет оцениваться по тем параметрам, которые представлены в ЕГРН. Следует отметить, что подобных несоответствий встречается достаточно много и результаты ГКО будут некорректны до тех пор, пока в базу данных не будут внесены изменения.

Ещё одной причиной неадекватной кадастровой стоимости является отсутствие как такового рынка недвижимости. Ни для кого не секрет, что стоимость некоторых подобных объектов недвижимости может отличаться в разы. Проанализировав предложения на популярных ресурсах, был выявлен разбег цен от заниженной «срочной продажи» до завышенной «кто-нибудь всё равно купит». Необходимо иметь в виду, что такое положение вещей оказывает влияние не только на качество результатов ГКО, проводимой массовым методом, но и на результаты индивидуальной оценки, проводимой сравнительным методом. Сюда же можно отнести проблему деления и оценки объектов недвижимости в зависимости от их категории. С теоретической точки зрения всё вполне логично, однако не

был учтён тот факт, что на практике в одном кадастровом квартале зачастую могут находиться объекты из разных категорий с одним видом разрешенного использования, что снова значительно исказит адекватные результаты ГКО. Не говоря уже о том, что существует достаточное количество объектов недвижимости, которые находятся на территории земель запаса или земель с неустановленной категорией, что ещё хуже. Ведь если земли запаса не оцениваются по той причине, что не участвуют в обороте, то упоминания земель с неустановленной категорией в Земельном кодексе — вообще отсутствуют, следовательно, ГКО также не может быть проведена на их территории.

Исходя из всего вышперечисленного, можно сделать вывод, что система проведения ГКО требует изменений и, прежде всего, следует начать с получения достоверных данных и занесения их в ЕГРН. Для этой цели следовало бы обязать собственников объектов недвижимости в добровольном порядке и на бесплатной основе предостав-

лять сведения, что весьма проблематично. Дело в том, что многие собственники объектов недвижимости отказываются предоставлять достоверные данные, не желая переплачивать по причине неправильной направленности налога, а именно в государственный бюджет. В то время как в международной практике существует так называемый «круговорот». Он состоит в том, что земельный налог используется для развития территории, тем самым повышая её инвестиционную привлекательность и стоимость, а значит и последующий налог на землю. То есть, объект, расположенный на более развитой территории, приобретает более высокую стоимость, вследствие чего повышается и налог, в то время как на менее развитой территории стоимость, а соответственно, и налог будет ниже. Возможно, введение такой системы стимулировало бы общество доверять государству в большей мере, ведь в таком случае земельный налог был бы справедливым.

Литература:

1. Земельный кодекс Российской Федерации № 136-ФЗ // Консультант Плюс // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/earth/> (дата обращения: 26.04.2019).
2. Федеральный закон Российской Федерации № 237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке» // Консультант Плюс // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200504/ (дата обращения: 26.04.2019).

Внутренние документы хозяйственных обществ

Маткобог Екатерина Александровна, студент магистратуры
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

В статье рассматриваются актуальные вопросы, связанные с внутренними документами хозяйственных обществ: дается их краткая характеристика, освещаются основные понятия и проблемы применения внутрикорпоративных актов. Основной упор исследования направлен на выявление и решение спорных вопросов применения внутренних документов в хозяйственных обществах.

Ключевые слова: *внутренний документ, хозяйственное общество, корпоративные отношения, учредители (участники) хозяйственного общества, источник права, корпоративное управление.*

На сегодняшний день невозможно представить корпоративные общественные отношения без внутрикорпоративных актов, роль которых постоянно возрастает, в связи с особенностью системы источников регламентации корпоративных отношений, для которых характерно включение внутренних документов, принимаемых компетентными органами управления корпорации в соответствии с законодательством.

Понятие внутренних документов в специальном законодательстве о хозяйственных обществах существует довольно давно, так же как и практика, их разработки и утверждения.

Так, по мнению А. С. Власовой, внутренним документом юридического лица является акт, принятый уполномо-

ченным органом управления юридического лица с соблюдением установленного порядка, предназначенного для регулирования внутренних отношений путем детализации правовых норм и условий учредительных документов, регулирующих деятельность данного юридического лица [1, с. 45].

Схожее понятие дает И. С. Шиткина. Под внутренним документом корпорации (регламентом) корпорации, автор понимает, акты, регулирующие корпоративные отношения, принимаемые компетентными органами управления корпорации в соответствии с законодательством, которые содержат общие правила поведения, рассчитаны на неоднократное применение и обязательны для всех участников корпоративных отношений [2].

Однако нам представляется, что в связи с внесенными изменениями в ГК РФ (появлением п. 5 ст. 52 ГК РФ) подобные формулировки не совсем конкретно отражают лиц правомочных принимать подобного рода акты. После вступления в силу Федерального закона от 05.05.2014 № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой ГК РФ и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» статья 52 Гражданского кодекса Российской Федерации была дополнена пунктом 5, формулировка которого дает нам право говорить о том, что внутренние документы утверждаются учредителями (участниками) корпораций [3, с. 44–47].

В связи с этим, на наш взгляд данное понятие необходимо конкретизировать для полного отражения самой сути внутренних документов. И так, внутренние документы корпорации — это акты, регулирующие корпоративные отношения внутри организации, при этом не являющиеся учредительными документами, применяемые компетентными органами управления корпорации, **а также учредителями (участниками)** такой организации в соответствии с действующим законодательством, содержащие общие правила поведения, при этом рассчитанные на неоднократное применение и обязательны для всех затрагиваемых ими участников корпоративных отношений.

Как мы уже упомянули ранее п. 5 ст. 52 ГК РФ позволяет участникам корпорации утверждать внутренние документы корпорации, однако факт **принятия внутренних документов учредителями хозяйственного общества** является весьма дискуссионным, поскольку при принятии внутреннего документа общим собранием акционеров, все равно речь идет об акте организации, а не учредителей.

Еще до вступления в силу Федерального закона от 05.05.2014 № 99-ФЗ, когда данный Закон находился на стадии проекта, юридическое сообщество обратило внимание на ряд недостатков выше приведенной нормы. Так, В. В. Долинская видит недостаток в формулировке п. 5 ст. 52 ГК РФ, приводя в виде аргумента сужение сферы применения внутренних документов — только корпоративные отношения, а не внутренние отношения в любой организации, в том числе унитарной [4, с. 10].

С. Ю. Филиппова полагает, что указанные в п. 5 ст. 52 ГК РФ правила, во-первых, **не отражают содержательную сущность**, а во-вторых, указание на возможность принятия внутреннего документа учредителями (участниками) в корне неверно, поскольку речь должна идти о принятии внутренних документов самой организацией в лице ее органов [5, с. 42].

Однако, на наш взгляд внесенные изменения в ГК в виде появления п. 5 ст. 52 ГК РФ позволяет расширить полномочия учредителей корпорации и носит больше формальное право участников, поскольку «последнее слово» в принятии внутренних актов остается за органами управления корпорации и нормами специального законодательства. Как бы ни критиковалась данная норма, нельзя отрицать тот факт, что принятие Федерального закона от

05.05.2014 № 99-ФЗ и внесение изменений ст. 52 ГК РФ дал существенный толчок к развитию внутрикорпоративного законодательства.

В рамках исследования данной темы мы пришли к выводу о **наличии нерешенного вопроса, связанного с правовой природой внутренних документов как источника корпоративного права**. Представляется, для того чтобы внутренний документ можно было отнести к источникам корпоративного права необходимо, чтобы тот или иной внутрикорпоративный акт обладал правовыми характеристиками норм права, например представлял собой общеобязательное правило поведения, охранялось государством и в случае нарушения содержащихся в норме права велений возможно применение государственного принуждения и т. д.

Впрочем, не все авторы разделяют вышеприведенную позицию. Так, Н. В. Козлова [6, с. 44–63] и Д. И. Степанов [7, с. 4–62] полагают, что корпоративные акты являются разновидностью сделок и как следствие не могут быть признаны нормативными актами и даже индивидуальными, кроме того специфика многосторонней корпоративной сделки проявляется в том, что она может создавать корпоративные права и обязанности для акционерного общества и акционеров даже в тех случаях, когда отдельные акционеры не принимали участия в совершении сделки или выступили против ее совершения.

По нашему убеждению, данной правовой позиции, на сегодняшний день, не стоит уделять большого внимания, поскольку в связи с изменениями в ГК РФ, а именно с появлением новой редакции некоторых глав ГК РФ, считаем, что данное мнение необходимо переосмыслить. Так, В. К. Андреев и В. В. Лаптев пишут, что «...с принятием новой редакции гл. 4 и 9.1 ГК РФ мнения ученых, полагающих, что устав и решение общих собраний участников хозяйственного общества являются разновидностью гражданско-правовой сделки и что к ним применяются правила ГК о недействительности сделок, или рассматривающих их как отдельную категорию юридических фактов и т. п., требуют пересмотра» [8, с. 38].

Проведя анализ данного вопроса, мы солидарны с позицией авторов, поскольку положения п. 4 ст. 53 ГК РФ позволяют говорить о том, что к числу корпоративных актов относятся только те, которые предусмотрены законодательством о юридических лицах, корпорациях.

Кроме того, противниками позиции обладания корпоративных норм свойствами нормы права и, соответственно, в отношении позиции отнесения внутренних документов, в которых указанные нормы закреплены, к источникам корпоративного права, также часто приводится довод о том, что ни ГК РФ, ни специальное законодательство, ни процессуальное законодательство не указывает внутренние документы в качестве источника права [9, с. 57].

Однако, как мы выяснили ранее п. 5 ст. 52 ГК РФ, позволяет нам говорить о праве учредителей общества принимать не являющиеся учредительными внутренние до-

кументы, регулирующие корпоративные отношения, тем самым положение данной нормы подчеркивает не только наличие подобных документов, а еще и правовую регулятивную природу.

И. С. Шиткина по этому поводу пишет: «Законодатель, предусмотревший возможность внутреннего нормотворчества корпораций (иногда прямо обязывая их принимать внутренние документы), тем самым санкционирует принятие этих документов и придает им обязательную силу» [2, с. 29].

Хоть ст. 3 ГК РФ не содержит прямого указания на то, что внутренние документы относятся к нормативно правовым актам, поскольку не имеют свойств последних и не достигли степени их обобщенности. Однако, по нашему мнению, именно формальное закрепление внутренних документов в качестве составной части системы источников корпоративного права является подтверждением их нормативной значимости.

Не смотря на отсутствие в гражданско-процессуальном (ст. 11 ГПК РФ) и арбитражно-процессуальном законодательстве (ст. 13 АПК РФ) ссылок на внутренние документы как на нормативные правовые акты, применяемые при рассмотрении споров, судебная практика последовательно подтверждает, что при разрешении споров суды руководствуются не только законодательством, но и внутренними документами, принятыми в соответствии с этим законодательством компетентными органами организации.

По своей юридической силе внутренние документы уступают законодательным актам и учредительным документам, и не могут противоречить им, пример тому Постановление от 24.01.2018 г. по делу № А41–19086/17 Арбитражного суда Московского округа. Однако существует достаточно большое количество законодательных и практических примеров того, что в определенных случаях внутренние документы являются первичным источником регулирования корпоративных отношений, в том числе по прямому указанию самого законодателя [10].

По мнению Г. Г. Карапетян, Закон об АО указывает на внутренние документы как на первичные источники регулирования деятельности совета директоров (наблюдательного совета). При этом следует подчеркнуть, что при возникновении спора в отношении порядка деятельности совета директоров суд будет давать первичное значение нормам, закрепленным в соответствующем внутреннем документе и регулиующим порядок деятельности указанного органа, однако при условии отсутствия противоречия действующему законодательству и учредительным документам [9, с. 58].

Кроме того, необходимо отметить, что при нарушении установленных внутренних норм заинтересованные лица наделены правом обращения за судебной защитой своих прав и как следствие подлежат государственной защите. Таким образом, документы, принимаемые корпорацией, все еще остаются недостаточно разработанными, но при этом обладают характеристиками нормы права, что дает

основание полагать, что внутренние документы относятся к системе источников корпоративных норм.

Довольно интересной позиции придерживаются Ю. Г. Лескова и А. А. Диденко де-юре корпоративные акты на нормативные (содержащие нормы права) и иные корпоративные акты. Последние в отличие от первых не устанавливают новых норм права, а только детализируют, конкретизируют, комментируют нормы, содержащиеся в каком-либо нормативном акте, что не позволяет рассматривать их в качестве источников корпоративного права [11, с. 62].

Данное разделение внутрикорпоративных актов нам представляется вполне разумным, поскольку нельзя считать корпоративный акт нормативным, ввиду отсутствия общеобязательного правила поведения, рассчитанного на неопределенный круг лиц и неоднократное применение. С нашей субъективной точки зрения, самой нормой законодатель подчеркивает регулятивное значение внутренних документов, что бесспорно дает повод рассматривать подобного рода акты в качестве источников корпоративного права, однако только после теоретической систематизации и определения их юридической силы.

Говоря о внутренних документах корпорации, следует отметить их **роль в корпоративном управлении** организации. Исходным актом для разработки документа по корпоративному управлению является Кодекс корпоративного управления (далее по тексту — ККУ или Кодекс), рекомендованный Банком России в письме от 10 апреля 2014 г. № 06–52/2463 [12]. ККУ является рекомендательным актом, который по усмотрению хозяйственного общества может быть полностью или частично (отдельными положениями) объединен в систему внутренних документов корпорации. На сегодняшний день, кодекс является действенным инструментом по повышению эффективности управления компанией обеспечивая ее устойчивое развитие.

Хотелось бы обратить внимание, на тот факт, что внутренний документ по корпоративному управлению относится к тем внутренним регламентам, которые согласно п. 5 ст. 52 ГК РФ регулируют корпоративные отношения, т. е. отношения, связанные с участием в корпоративных организациях или с управлением ими, и не являются учредительными документами.

Представляется, что во внутреннем регламенте по корпоративному управлению должны содержаться положения рекомендательного характера, которые имеются в ККУ. Выходит, что применение хозяйственным обществом положений ККУ — дело добровольное, поскольку носит рекомендательный характер, однако без утверждения внутреннего документа, определенного законом, организация функционировать не может [13, с. 25]. С нашей точки зрения, в связи с наличием прочной связи внутренних актов по корпоративному управлению с положениями ККУ, нормы проверенные практикой, должны быть включены, прежде всего, в Закон об АО и Закон об ООО, в результате чего станут обязательными, и появится особый

механизм корпоративного управления, а роль ККУ в какой-то степени уменьшится.

Так, рекомендуется уставом общества расширить перечень оснований, по которым члены совета директоров общества и иные предусмотренные законодательством лица признаются заинтересованными в сделках общества (п. 319 ККУ). Представляется обоснованной позиция раздела II распоряжения № 1315-р о необходимости раскрытия информации о сделках, в совершении которых имеется заинтересованность, в годовых отчетах и сообщениях о существенных фактах, требованием о необходимости указания лица, заинтересованного в совершении сделки и оснований его заинтересованности, а также требованием о необходимости предоставления заинтересованным лицом информации обо всех обстоятельствах его заинтересованности. Включение подобного правила в ст. 81 Закона об АО и ст. 45 Закона об ООО позволило бы акционерным обществам наиболее полно оценить необходимость заключения сделки с заинтересованностью [13, с. 27].

Таким образом, подводя итог данной статьи, можно выделить ряд проблем, связанных с недостатками действующего законодательства, в рамках внутренних документов хозяйственных обществ. Бесспорно, появление в ГК РФ непосредственно возможности принятия органами и участника корпорации внутренних актов в целях регулирования корпоративных правоотношений является положительным изменением законодательства, однако данные

нововведения требуют дальнейшего развития и совершенствования.

Нам представляется, необходимым, провести дальнейшую унификацию терминологии в исследуемой области, в частности закрепить легальное определение термина «внутренний документ», а также дополнить субъектный состав лиц, имеющих возможность принимать внутренние документы общества, важно отразить не только право таковых субъектов, но и разграничить более детально полномочия органов управления и учредителей (участников) хозяйственного общества в принятии таковых актов. Предлагается дополнить Закон об АО и Закон об ООО положениями ККУ, апробированными практикой, в целях придания им силы императивности и создания особого механизма корпоративного управления.

Думаем, что указанные меры будут способствовать дальнейшему совершенствованию источников правового регулирования корпоративных отношений. В целях официального признания корпоративных актов в качестве формальных источников корпоративного права предлагается закрепить данную норму путем внесения дополнительного п. 8 в ст. 3 ГК РФ. В данном пункте целесообразно закрепить возможность издания юридическим лицом гражданско-правовых актов поднормативного характера. Таким образом, следует фактически признать корпоративный нормативный акт в качестве источника российского корпоративного права.

Литература:

1. Власова, А. С. Внутренние документы, регулирующие корпоративные отношения, в системе внутренних актов юридического лица / А. С. Власова // *Право и экономика*. — 2015. — № 5. — с. 45–52.
2. Шиткина, И. С. Корпоративное право / И. С. Шиткина. — Москва: КНОРУС, 2019. — 480 с.
3. Лескова, Ю. Г. Стандарты и правила саморегулируемых организаций и их объединений в строительной сфере: вопросы теории и практики / Ю. Г. Лескова // *Законы России: опыт, анализ, практика*. — 2017. — № 8. — с. 44–47.
4. Долинская, В. В. Основные положения о юридических лицах: новеллы гражданского законодательства / В. В. Долинская // *Законы России: опыт, анализ, практика*. — 2015. — № 6. — с. 10.
5. Филиппова, С. Ю. Корпоративные акты — к вопросу о правовой природе. Тенденции развития законодательства о внутренних документах юридических лиц / С. Ю. Филиппова // *Предпринимательское право*. — 2013, — № 4. — с. 42
6. Козлова, Н. В. Гражданско-правовой статус органов юридического лица / Н. В. Козлова // *Хозяйство и право*. — 2004. — № 8. — с. 44–63.
7. Степанов, Д. И. Устав как форма сделки / Д. И. Степанов // *Вестник гражданского права*. — 2009. — № 1. — с. 4–62.
8. Андреев, В. К., Лаптев В. А. Корпоративное право современной России: монография/ В. К. Андреев, В. А. Лаптев В. А. — Москва, 2017. — 257 с.
9. Карапетян, Г. Г. Внутренние документы корпорации как источник корпоративного права / Г. Г. Карапетян // «Вестник арбитражной практики». — 2016. — № 4. — с. 57–61.
10. Постановление АС Северо-Западного округа от 22 января 2019 г. по делу № А21–2596/2018; Постановление АС Волго-Вятского округа от 19.07.2018 № Ф01–2829/2018 по делу N А28–15339/2017. // СПС «КонсультантПлюс». Постановление АС Арбитражного суда Московского округа от 24.01.2018 г. по делу № А41–19086/17 // СПС «КонсультантПлюс». Постановление АС Северо-Западного округа от 22 января 2019 г. по делу № А21–2596/2018//СПС «КонсультантПлюс».

11. Лескова, Ю. Г., Диденко, А. А. Корпоративные акты как источники корпоративного права / Ю. Г. Лескова, А. А. Диденко // Журнал предпринимательского и корпоративного права. — 2016. — № 4. — с. 62–73.
12. Письмо Банка России от 10 апреля 2014 г. № 06–52/2463 «О Кодексе корпоративного управления». СПС «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70540276/#ixzz5kUYSf6l1> (дата обращения: 08.04.2019).
13. Андреев, В. К. Внутренний документ хозяйственного общества о корпоративном управлении / В. К. Андреев // Предпринимательское право. — 2017, — № 1. — с. 24–28.

Проблемы правового регулирования консультационной работы адвоката по гражданским делам

Плотникова Юлия Андреевна, студент
Саратовская государственная юридическая академия

Согласно ст. 48 Конституции РФ [1] «каждому гарантируется право на получение квалифицированной юридической помощи. На международном уровне право на помощь адвоката закреплено в Международном пакте о гражданских и политических правах 1966 года [2] и других актах, что играет большое значение в общей системе правового регулирования адвокатской деятельности.

В полном объеме институт адвокатской деятельности регулируется Федеральным законом «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» № 63-ФЗ [3] (далее — Закон об адвокатуре), который определяет правовые основы деятельности адвокатов, взаимодействия адвокатуры с государственными органами, должностными лицами и гражданами, определяется порядок предоставления квалифицированной юридической помощи гражданам.

В зависимости от содержания предоставляемой помощи, указанной в ст.2 Закона об адвокатуре выделяется такой вид помощи как консультативная, в процессе которой адвокат консультирует граждан по различным правовым вопросам в устной и в письменной форме.

В процессе правового регулирования консультационной работы адвоката имеются некоторые проблемы.

Так, к лицу, претендующему на статус адвоката, предъявляются определенные требования, соблюдение которых само по себе уже гарантирует минимально необходимый уровень компетентности для осуществления профессиональной деятельности по консультированию граждан.

Одним из таких требований согласно ст. 9 Закона об адвокатуре является наличие высшего юридического образования, полученного по имеющей государственную аккредитацию образовательной программе, либо ученой степени по юридической специальности.

Таким образом, законодательно допускается возможность осуществления адвокатской деятельности лицом, не имеющим высшего юридического образования.

Предусмотренная Законом об адвокатуре альтернатива в вопросе обеспечения необходимой теоретической

базы для осуществления адвокатской деятельности видится весьма сомнительной, поскольку допускает возможность попадания в адвокатскую корпорацию лиц, не являющихся юристами *de jure*. А ведь для юриста важно знать не только букву закона, но и дух закона, уметь его понимать, толковать и применять в целях эффективной защиты прав и интересов доверителя. Наличие высшего юридического образования должно стать обязательным требованием, дающим право лицу претендовать на приобретение статуса адвоката.

Кроме того, действующее законодательство не содержит каких-либо ограничений или запретов для возможности получения юридического образования по направлению подготовки «Юриспруденция» квалификации (степени) «магистр» в отсутствие диплома бакалавра по направлению подготовки «Юриспруденция».

Такая широкая диспозитивность в получении образования несет больше негативных, нежели позитивных, моментов. Специалистами отмечается следующее: «Выпускник юридического факультета, действительно не нарушая Закон «Об образовании в РФ», может получить второе высшее образование и степень магистра по направлению «юриспруденция», несмотря на полученное ранее непрофильное образование» [5, с. 30].

В этом аспекте следует воспринять требования об обязательном профессиональном образовании.

Серьезные требования к образованию должны также быть включены в Закон об адвокатуре в части перечня требований, предъявляемых к лицам, желающим получить статус адвоката. Статья 9 Закона об адвокатуре должна содержать следующую формулировку: «Статус адвоката в Российской Федерации вправе приобрести лицо, которое имеет высшее юридическое образование по специальности «Юриспруденция» или высшее образование по направлению подготовки «Юриспруденция» квалификации (степени) «магистр» при наличии диплома бакалавра по направлению подготовки «Юриспруденция».

Определенные проблемы связаны также с возможностью консультационной работы адвоката-иностранца.

Согласно п. 5, 6 ст. 2 Закона об адвокатуре адвокаты-иностранцы могут оказывать в России юридическую помощь только по вопросам права данного иностранного государства, притом только после регистрации в специальном реестре иностранных адвокатов, за исключением дел, связанных с государственной тайной. Сложности вызывает именно последнее предложение о реестре и вопросах права своего государства.

Вполне понятно, что Россия пытается обеспечить своим гражданам определенный уровень качества юридической помощи, что подтверждает судебная практика. Например, в одном из определений Конституционного Суда РФ (п. 2) указано, что требование о наличии высшего образования направлено на обеспечение надлежащего уровня квалификации адвокатов [4].

Этим стремлением, очевидно, и вызвано введение нормы о работе только по вопросам права иностранного государства. Вместе с тем, не понятно, как суд или другой орган будет определять круг таких вопросов.

Нередко вопросы по делу, особенно те, которые возникают при участии иностранного элемента, нельзя отграничить от вопросов права РФ. Они настолько тесно переплетены и соприкасаются, что требуют знаний в области как иностранного, так и российского права.

Кроме того, ограничения в части осуществления иностранными адвокатами деятельности по оказанию юридической помощи только по вопросам права своего государства сводят на нет все усилия по взаимной интеграции и сближению в данной сфере, а также нивелируют зна-

чение Договора о ЕАЭС, придавая ему второстепенный характер, несущественный по сравнению с национальным правом.

Выходом из сложившейся ситуации с сохранением достаточного уровня профессионализма и качества юридической помощи может стать дополнение Закона об адвокатуре положением о возможности адвокатов, зарегистрированных в государствах — членах ЕАЭС, осуществлять свою деятельность на территории РФ без ограничений после включения их в реестр иностранных адвокатов с проставлением отметки о признании документов об образовании.

Таким образом, адвокатура на сегодняшний день представляет собой один из важнейших институтов гражданского общества и выступает своеобразным гарантом соблюдения прав и законных интересов граждан. Ведь, как известно, каждое государство обладает своими механизмами сдержек и противовесов, основным из которых является принцип разделения властей на законодательную, исполнительную и судебную ветви. Говоря об адвокатуре, можно отметить, что она не только не входит ни в одну из ветвей власти, но и не является органом государства и в реализации своих полномочий не подотчетно и не подчинено последнему. Таким образом, именно благодаря данному институту один человек либо же группа граждан обладают реальной возможностью защиты своих неприкосновенных интересов, в связи с чем внесение изменений в Закон об адвокатуре позволит повысить качество консультационной работы и соответственно более эффективную защиту прав граждан по гражданским делам.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // «Собрание законодательства РФ», 04.08.2014, N 31, ст. 4398.
2. Международный пакт о гражданских и политических правах (Принят 16.12.1966 Резолюцией 2200 (XXI) на 1496-ом пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН) // «Бюллетень Верховного Суда РФ», N 12, 1994.
3. Федеральный закон от 31.05.2002 № 63-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 10.06.2002, N 23, ст. 2102.
4. Определение Конституционного Суда РФ от 24.09.2012 N 1603-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Бутырина Сергея Васильевича на нарушение его конституционных прав положением пункта 1 статьи 9 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» // СПС Консультант плюс.
5. Алексеев, С. Л., Холоднов В. Г., Шамигулов А. Р. Проблемы профессиональной ориентации и трудоустройства выпускников юридических специальностей // Трудоустройство выпускников вуза: реалии и перспективы: Мат-лы науч.-практ. конф. / Сост. Э. М. Рафикова; Под ред. И. Ш. Мухаметзянова, З. Ш. Яхиной. Казань, 2015. с. 30.

Нормативные источники американского конституционализма

Стах Полина Максимовна, студент
Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск)

В статье дана характеристика американской Конституции, определено место первых конституций штатов, определены черты колониальных конституционных источников, а также определены главные принципы конституционного правительства.

Ключевые слова: американская модель современного конституционализма, американские юридические источники, американская Конституция, конституционное правительство.

Колоссальную роль сыграла американская модель в истории развития современного конституционализма. При составлении Конституций таких стран, как Бразилия, ФРГ, Япония, в частности, Россия использовались определенные нормы американской Конституции [1, с. 180].

Если рассматривать Конституцию Соединенных Штатов Америки как конечное проявление американской конституционной традиции, то для того, чтобы выразить источники американского конституционализма, следует вернуться назад во времени в поисках элементов конституционализма, находящихся в начальной стадии. Конечно же, такие элементы конституционализма содержатся в ранних конституциях штатов, Декларации Независимости Соединенных Штатов Америки, Статьях Конфедерации, и, разумеется, в политических документах.

При создании Конституции Соединенных Штатов Америки основатели полагались на события государств и основанных на праве систем, а также на практику действующих политических институтов.

Для основателей Конституционная система Великобритании служила моделью, но отсутствие письменного документа обязывало их надеяться в принципе на книжные американские источники. Ранние конституции Соединенных Штатов имели багаж знаний народа, чьи достоинства и идеи сходны с достоинствами и идеями основателей.

В американских юридических источниках начала XVII века, осуществляемых определенную политическую структуру, можно найти на первом месте выражение настоящего американского подхода к основным положениям и структурообразованию политического объединения.

Характеристика американской Конституции

Конституция Соединенных Штатов Америки была принята в 1787 году. Она относится к жестким Конституциям [2, с. 1]. Конституция США складывалась в период жестокой войны. Превыше всего конституционным правовым актом, который действовал во время борьбы за свободу, были Статьи Конфедерации.

Современная Конституция имела три источника: сперва, образ французского просвещения XVIII века; затем, верховенства закона, независимость личности,

а также британская практика парламентаризма; после этого, истинный знаменательный опыт молодых американских штатов.

Конституция с намерением написана доступным языком, тем не менее, с позиции основоположников, Конституция существует в первую очередь для общества, а после того — для Правительства. Она состоит из 7 статей, разделенных на части. Первые три статьи устанавливают формы власти: Законодательная (Конгресс, состоящий из Сената и Палаты Представителей), Исполнительная (Президент) и Судебная (Верховный суд).

Четвертая статья определяет отношения между штатами, а также между штатами и федеральным правительством.

Пятая статья предусматривает порядок дополнения и внесения изменений в Конституцию, а седьмая статья предусматривает порядок вступления Конституции в силу после ее ратификации 9 штатами.

Шестая статья подобна по идее четвертой статьи, так как характеризует характер и положение Конституции как «Высшего Закона Страны».

Конституция Соединенных Штатов Америки обладает логичностью организации.

Первые конституции штатов

Первые конституции штатов стоят на первом месте в процессе формирования американского конституционализма. Значение конституций штатов обуславливается тем, что национальная конституция не может быть достаточно полным источником без этих конституций, хотя действует в системе с ними.

В прошлом конституции находились на переломе американской конституционной истории. В некотором роде они являлись вершиной колониального опыта. С другой точки зрения, они подготовили основание для Статей Конфедерации и для Конституции Соединенных Штатов Америки.

Конституции штатов приняли колониальное достояние, а в частности, следующие самые важные черты колониальных конституционных источников: двойное соглашение в источнике — между людьми, и между правительством и народом; первая часть соглашения устанавливает желаемый образ жизни, она заключена в преамбулу. Вторая же часть соглашения обеспечивает институты с целью коллективного принятия решений.

Главные принципы конституционного правительства: 1) вера в то, что народ равен в возможности давать согласие или не давать; 2) вера в то, что правительство должно быть основано на принципе народного суверенитета; 3) вера в то, что народ обладает способностью к самоуправлению; 4) вера в то, что достоинство для народа в общем — следовать к благосостоянию общества. Основные принципы создания конституционного источника: главенство Законодательной власти, разделение властей, ограниченное правительство, система контроля за исполнительной властью.

Литература:

1. Становление американского государства. /Под ред. А. А. Фурсенко. СПб., 1992. с. 180.
2. Вашингтон, Д., Конституция США, М.: 1984. — с. 1

Выше перечисленные аспекты конституционализма появились у американцев при помощи официальных приглашениях, гражданских договоров, хартии.

Ранние конституции штатов достаточно многое сделали для формирования конституционных принципов, однако, некоторые из них сформировались полностью только в Конституции 1787 года.

Таким образом, конституционная программа не отличалась полной сбалансированностью и была уже во многом разработана, но штатам нужна была новая конституционная система.

Электронное декларирование НДС: проблемы автоматизированного контроля

Терещенко Никита Витальевич, студент;
Семина Александр Максимович, студент
Саратовская государственная юридическая академия

Ключевые слова: НДС, налоговая декларация, налоговый орган, электронная подпись, электронное декларирование НДС, РФ, мошенническая схема, Счетная палата России.

Проблема уклонения от налогообложения поднималась неоднократно в научной литературе [5, 6, 7, 8]. Данная проблема актуальна и в настоящее время, так как имеет массовый характер и достаточно распространена не только в России, но и за рубежом. По данным Следственного комитета Российской Федерации в первом полугодии 2018 года в России было осуждено 1700 человек за неуплату налога. Налоговая статистика Российской Федерации зафиксировала потери в размере 49 млрд. рублей [1, с. 1]. В Британии, например, же за этот период было осуждено 1258 человек за уклонение от уплаты налогов.

Под уходом от уплаты налогов понимается целенаправленное действие налогоплательщиков, которое позволяет им уменьшить или вовсе избежать обязательных выплат в бюджет. Данные факты наносят серьезный ущерб экономике современной России, а также ее безопасности.

Так, в 2019 году Счетная палата России выявила схему злоупотреблений при электронной подаче декларации по НДС, используя, предусмотренную действующим налоговым законодательством, возможность вносить изменения в первоначально поданные в налоговые инспекции декларации (статья 81 НК РФ) [2, с. 1]. Это позволило недобросовестным налогоплательщикам применять мошеннические схемы при их подаче. По данным аудиторов Счетной палаты России речь идет о массовом подписанте,

когда человек, имеющий ключ электронной подписи, подает декларации нескольких налогоплательщиков. Инструмент корректировки дал эту возможность.

Так, например, один гражданин представил в налоговые органы 1,7 тыс. деклараций по НДС за 1 тысячу налогоплательщиков. Из них 589 — уточненные декларации с номерами корректировок 99 или 999 [2, с. 2].

Проблема не была бы такой серьезной, если бы по данным Федеральной налоговой службы России поступления в федеральный бюджет налога на добавленную стоимость (далее — НДС) составляют в пределах 40 % всех налоговых доходов. В 2018 году НДС принес в российский бюджет более 3 триллионов рублей [3, с. 2]. В связи с чем законодатель особое внимание уделяет администрированию данного налога.

Согласно пункту 5 статьи 174 Налогового кодекса Российской Федерации налоговая декларация по НДС представляется налогоплательщиком (налоговым агентом) в налоговые органы по месту своего учета в качестве налогоплательщика НДС в срок не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

В соответствии с Федеральным законом от 28.06.2014 № 134-ФЗ с 1 января 2015 г. все плательщики НДС, налоговые агенты, лица, не являющиеся таковыми, но выставившие счета-фактуры с выделенной суммой налога, обязаны представлять в налоговые органы по месту учета налоговую декларацию по НДС в электронной форме по

телекоммуникационным каналам связи через оператора электронного документооборота.

С вышеуказанного периода налоговая декларация по НДС, представленная на бумажном носителе, не считается представленной (пункт 5 статьи 174 НК РФ).

Основными целями данной программы являются: экономия времени налогоплательщика, уменьшение числа технических ошибок, быстрое подтверждение доставки документов и их дальнейшее получение в электронном виде, повышение скорости обновления баз отчетности, их защита от третьих лиц (на основании данных ФНС РФ).

Действительно, информационные технологии сделали администрирование налогов не только проще и прозрачней, но не дешевле, так как проблема прозрачности решается за счет плательщиков этих налогов.

При этом плательщики НДС столкнулись с проблемой своевременного подключения к системам электронного документооборота, организации работы со специализированными операторами, заключением соответствующих договоров, установлением стандартной версии учетной системы (программного обеспечения). Требовалось проработать вопросы возможности подписания расширенной налоговой декларации по НДС электронной подписью, возможности формирования расширенной налоговой декларации по НДС с разработчиком учетной системы (программы) или с организацией, обслуживающей данную систему.

Основной задачей введения электронной формы налоговой декларации по НДС, несомненно, стала необходимость усиления эффективности его администрирования. Система электронного декларирования НДС позволяет видеть всю цепочку взаимоотношений между налогоплательщиком и его контрагентами, уплачен ли НДС на всех стадиях.

Также система предполагает очень тесное информационное взаимодействие между плательщиками налога и инспекцией.

Новая форма декларирования по НДС включает в себя больший объем сведений, которые плательщик обязан предоставить в налоговый орган, в том числе данные книги покупок и книги продаж. Что позволяет ФНС обеспечить более полный контроль финансово-хозяйственных взаимосвязей налогоплательщиков [4, с. 3].

Однако в системе электронного администрирования НДС бизнесмены нашли способ уходить от налога. Появилась новая схема — так называемый «массовый подписант», когда один человек, имеющий ключ электронной подписи, подает налоговые декларации за нескольких налогоплательщиков.

Сначала недобросовестный владелец бизнеса подает первичную декларацию, в которой заявлен и начислен НДС к уплате, далее за ней подается уточненная декларация, «которая обнуляет суммы налога, начисленные к уплате». Налоговый орган, в силу особенностей автоматизированной системы, может сделать вывод, что налог уплачен, хотя на самом деле это не так. Описанная выше мошенническая схема — это вариант обмана компьютерной программы. Недобросовестные плательщики используют недоработки программы, которые, во-первых, позволяют подать декларацию так, будто обязанность по предоставлению налоговой отчетности таким плательщиком исполнена. Бизнес использует недоработки и сбои системы, связанные с нумерациями корректировок (декларации), — плательщик манипулирует информацией, которая отражена в его личном кабинете. В итоге налоговый орган в автоматическом режиме будет видеть, что задолженности по НДС якобы нет.

Однако, по мнению юристов, описанный механизм не влияет на размер обязательств компаний, и налоговый орган рано или поздно в результате камеральных проверок выявит неуплату налога.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что налоговое законодательство на данном этапе требует изменений, регулирующих электронное декларирование НДС.

Литература:

1. СКР: Налоговых преступлений стало меньше, но ущерб по ним — больше <https://riafan.ru/1107801-skr-nalogovykh-prestuplenii-stalo-menshe-no-usherb-po-nim-bolshe>
2. Счётная палата выявила новую мошенническую схему при уплате НДС http://www.ach.gov.ru/press_center/news/36405
3. Статистика и аналитика ФНС России. <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>
4. Налог на добавленную стоимость <http://vyborg-press.ru/articles/12963/>
5. Боровков Александр Владимирович Способы уклонения от уплаты налогов и/или сборов: теория и практика // Бизнес в законе. 2009. №3.
6. Ахтырская Наталия Викторовна О криминализации уклонения от уплаты страховых взносов // Вестник ОмЮА. 2018. №3.
7. Александрова Л.И. Основные особенности и проблемы выявления уклонений от уплаты налогов // Научные ведомости БелГУ. Серия: Философия. Социология. Право. 2017. №24 (273).
8. Касницкая И.Ю. О совершенствовании ответственности за уклонение от уплаты страховых взносов // Вестник Уральского института экономики, управления и права. 2017. №3 (40).

Проблема поверки индивидуальных приборов учета коммунальных услуг

Чупрова Елена Сергеевна, студент;

Полякова Софья Сергеевна, студент

Волго-Вятский институт (филиал) Московского государственного юридического университета имени О. Е. Кутафина (г. Киров)

В статье акцентируется внимание на разграничение ответственности между потребителем и управляющей компанией за соблюдение правил эксплуатации индивидуальных приборов учета. Формулируется вывод о необходимости нормативного закрепления обязанности поставщиков коммунальных услуг уведомлять потребителя о необходимости проведения поверки приборов учета, путем направления уведомлений установленной формы.

Ключевые слова: поверка приборов учета, коммунальные услуги, управляющая компания, потребитель.

На сегодняшний день вопросы, связанные с предоставлением коммунальных услуг, являются одними из самых многочисленных и затрагивают интересы каждого. Актуальность данного рода дел объясняется тем, что коммунальные услуги являются существенной статьей расходов для граждан. Однако, правила предоставления коммунальных услуг очень сложны для понимания, что нередко порождает судебные споры. Согласно сводным статистическим сведениям о деятельности федеральных судов общей юрисдикции и мировых судов за I полугодие 2018 г. в суды за отчетный период поступило 3110152 дела о взыскании платы за жилую площадь и коммунальные платежи, тепло и электроэнергию [1]. Анализируя нормативную базу о правилах предоставления коммунальных услуг, нельзя однозначно утверждать, что государство принимает сторону потребителя и защищает его интересы.

В соответствии с п. 80 Правил предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домах (далее — Правила) [2] учет объема (количества) коммунальных услуг, предоставленных потребителю в жилом помещении, осуществляется с использованием индивидуальных приборов учета. Как правило, для потребителей коммунальных услуг привлекательнее установка приборов учета, так это позволяет им оплачивать коммунальные услуги в меньшем размере по сравнению с нормами потребления.

В Правилах также указано, что к использованию допускаются приборы учета утвержденного типа и прошедшие поверку. На основе вышеизложенного возникает вопрос, входит ли в обязанности Управляющей компании осуществлять контроль за поверкой установленных в квартире индивидуальных приборов учета?

Обязанность проведения поверки приборов учета предоставления коммунальных услуг, установлена статьей 13 ФЗ «Об обеспечении единства измерений». Согласно пп. «д» п.34 Правил обязанность по проведению поверок лежит на потребителе. Таким образом закон возлагает на потребителя ответственность за соблюдение правил эксплуатации приборов учета. В случае истечения срока поверки прибора учета, установленного заводом-производителем, его использование для расчета размера платы за коммунальные услуги приостанавливается, что влечет

негативные последствия для хозяина жилья — начисление платы за коммунальную услугу по нормативам потребления по истечении трех расчетных периодов подряд после даты истечения срока поверки приборов учета.

Согласно п. 81(6) Правил в акте ввода прибора учета в эксплуатацию указывается дата следующей поверки, соответственно на потребителя возлагаются не только действия по оснащению жилого помещения приборами учета, ввода их в эксплуатацию, надлежащее техническое обслуживание, но и обязанность самостоятельно отслеживать сроки поверок. Последнее становится затруднительным для большинства потребителей.

Данное обстоятельство подтверждается правоприменительной практикой. Так, в рамках горячей линии в отдел защиты прав потребителей Управления Роспотребнадзора по Тюменской области поступило обращение потребителя о том, что управляющая компания не уведомила собственника многоквартирного дома об окончании срока поверки индивидуальных приборов учета холодного и горячего водоснабжения, в связи с чем произвела начисление платы по нормативу [3]. На данное обращение Роспотребнадзор ответил тем, что контроль за установленными в квартире индивидуальными приборами учета водоснабжения несет сам собственник. Соответственно оснований утверждать о ненадлежащем исполнении своих обязанностей Управляющей компании в рассматриваемом случае не имеется.

Судебная практика придерживается аналогичной позиции. В решении Кировского районного суда города Ярославля от 18 сентября 2017 года доводы истицы о том, что уведомление ПАО «ТНС энерго Ярославль» от 03.05.2017 года о необходимости замены прибора учета ею получено не было, судом не были учтены [4]. Суд указал на отсутствие правового значения данного обстоятельства, так как правовыми актами обязанность по уведомлению потребителей о замене приборов учета на ответчика не возлагается. Представитель ответчика в судебном заседании пояснила, что извещения о замене приборов учета направляются потребителям по собственной инициативе организации с целью избежания конфликтных ситуаций.

Судья Богатовского районного суда Самарской области в решении от 12 февраля 2015 года также указал, что действующим законодательством на газоснабжа-

ющую организацию не возложена обязанность по уведомлению абонентов о необходимости замены прибора учета газа [5].

Законодатель, устанавливая Правила предоставления коммунальных услуг, преследовал цель соблюсти баланс между своевременной и полной защитой потребителя от незаконных действий управляющих компаний и поставщиков коммунальных услуг, с одной стороны, и защитой последних от злоупотреблений правом со стороны владельцев жилых помещений — с другой. В результате появилось разграничение ответственности поставщика

и потребителя. Последствием для потребителя за несвоевременную поверку приборов учета является начисление коммунальных платежей по нормам потребления, что чаще всего значительно превышает размер оплаты, которая производится по приборам учета.

Таким образом, в контексте формирующейся судебной практики предоставляется необходимым нормативное закрепление обязанности поставщиков коммунальных услуг уведомлять потребителя о необходимости проведения поверки приборов учета, путем направления уведомлений установленной формы.

Литература:

1. Отчет о работе судов общей юрисдикции по рассмотрению гражданских, административных дел по первой инстанции за 6 месяцев 2018 года № 2. Судебный департамент при Верховном Суде Российской Федерации // URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79&item=4758> (дата обращения: 01.05.2019).
2. Постановление Правительства РФ от 06.05.2011 N 354 (ред. от 23.02.2019) «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов» (вместе с «Правилами предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов») // «Российская газета», N 116, 01.06.2011.
3. Кто должен осуществлять контроль за поверкой установленных в квартире индивидуальных приборов учета? // URL: <http://72.rospotrebnadzor.ru/content/582/69420/> (дата обращения: 01.05.2019).
4. Решение № 2–3915/2017 2–3915/2017 М-3447/2017 М-3447/2017 от 20 сентября 2017 г. по делу № 2–3915/2017 // URL: <https://www.sudact.ru/regular/doc/sxP4HSZUqcrA/> (дата обращения: 01.05.2019).
5. Решение № 2–12/2015 2–545/2014 от 12 февраля 2015 г. по делу № 2–12/2015 // URL: <https://www.sudact.ru/regular/doc/r9KkBRNZ2UYR/> (дата обращения: 01.05.2019).

Проблемы разграничения ответственности между туроператорами и турагентами за нарушение договорных обязательств по оказанию туристских услуг по законодательству Российской Федерации

Шатохина Евгения Игоревна, студент магистратуры

Оренбургский институт (филиал) Московского государственного юридического университета имени О. Е. Кутафина

В статье раскрывается правовая природа ответственности турагента и туроператора, проводится исследование особенностей и разграничение ответственности туроператора и турагента, вносятся предложения по дальнейшему совершенствованию законодательства об основах туристской деятельности в Российской Федерации.

Ключевые слова: туроператор, турагент, ответственность туроператора, ответственность турагента

На сегодняшний день, пожалуй, ключевым вопросом в исследовании проблем ответственности за нарушение договорных обязательств по оказанию туристских услуг по законодательству Российской Федерации служит вопрос о разграничении ответственности туроператора и турагента. Особую актуальность данный вопрос приобретает, в связи с последними изменениями Федерального закона от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (далее —

Закон «О туристской деятельности»), вступившими в силу с 1 января 2017 г.

В частности, законодатель внес изменения в ч. 3 ст. 9 Закона «О туристской деятельности», дополнив ее существенным условием, разграничивающим ответственность туроператора и турагента как друг перед другом, так и перед туристом и (или) иным заказчиком [1].

Так, с одной стороны, согласно современным законодательным положениям (ст. 10.1. Закона «О туристской де-

тельности») туроператор и турагент самостоятельно отвечают перед туристом и (или) иным заказчиком в части обязательств, предусмотренных договором о реализации туристского продукта (до внесения правок полная ответственность возлагалась исключительно на туроператора).

С другой стороны, до настоящего времени по-прежнему сохраняются коллизии в правовом регулировании ответственности турагента и туроператора, снижающих уровень защищенности туристов [2, с. 17].

В частности, интерес представляет абз. 4,5 ст. 9 Закона «Об основах туристской деятельности», который закрепляет специфику ответственности туроператора вне зависимости от того, с кем был заключен договор (турагент или туроператор).

Так, во-первых, туроператор несет ответственность за неоказание или ненадлежащее оказание туристу и (или) иному заказчику услуг, входящих в туристский продукт.

Во-вторых, туроператор отвечает перед туристом или иным заказчиком за действия (бездействие) третьих лиц, оказывающих услуги, входящие в туристский продукт.

Таким образом, в правоприменительной практике создается неопределенность относительно привлечения к ответственности туроператора и турагента. На практике данная проблема решается путем закрепления договорных отношений, в которых решается вопрос о «взаимной ответственности туроператора и турагента, а также ответственности каждой из сторон перед туристом и (или) иным заказчиком».

Следует отметить, что в практической туристской деятельности встречаются различные виды договорных конструкций, например, договор комиссии, поручения, договор коммерческой концессии (франчайзинга), агентский договор, договор возмездного оказания туристских услуг, договор купли-продажи туристского продукта, а также разнообразные варианты смешанных договоров, заключение которых допускается в силу закрепленного п. 3 ст. 421 ГК РФ принципа свободы договора.

При этом чаще всего такие договорные отношения оформляются в рамках конструкции агентского договора (глава 52 ГК РФ) [3].

Однако, конструкция агентского договора также создает противоречивую ситуацию. Так, с одной стороны, Закон «О туристской деятельности» возлагает ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора с туристом на туроператора как субъекта, формирующего туристский продукт и имеющего финансовое обеспечение, а, с другой стороны, исходя из положений ГК РФ об агентском договоре, ответственность перед туристом за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора несет турагент, основные функции которого сводятся к предоставлению полной и достоверной информации о предполагаемом туре.

На доктринальном уровне также отсутствует единство точек зрения по данному вопросу. Так, отсутствие единого варианта законодательного регулирования взаимоотношений туроператора с турагентом, в том числе, ка-

сающихся вопросов ответственности, привело к тому, что исследователи в данной области разделились на две группы — на тех, кто считает, что отношения между туроператором и турагентом могут регулироваться на основании любого из вышеперечисленных договоров и тех, кто придерживается целесообразности разработки единой конструкции договора.

В частности, сторонники свободы туристских организаций в выборе варианта договора (к примеру, Е. Л. Писаревский, А. Н. Ошноков) считают, что установление какой-либо единой конструкции исключено, и связано это с правовой природой отношений турагента и туроператора [4, с. 15].

Данные авторы аргументируют это тем, что определяющим является то, что турагент становится посредником между туроператором и туристом и не важно, какой договор при этом будет заключен [5, с. 7].

Отличие от своих противников сторонники концепции ограничения свободы турфирм в выборе варианта договора (например, Н. К. Зализняк) считают, что при отсутствии единого варианта законодательного регулирования взаимоотношений между туроператором и турагентом интересы туристов не могут быть защищены в полной мере.

По их мнению, существенная свобода туроператора и турагента в регламентации их отношений, в частности возможность неточного определения пределов и объемах их ответственности перед туристом, приводит к ситуациям, когда невозможно определить, кто и за что в итоге несет ответственность. Данные исследователи считают целесообразным разработать конкретную модель правового регулирования отношений между турагентом и туроператором в рамках единой конструкции договора.

На наш взгляд, более предпочтительной можно назвать вторую точку зрения. Следует отметить, что специфика туристской деятельности диктует необходимость в большей мере защищать права туристов, тогда как чрезмерная воля турагентов и туроператоров в закреплении правовых отношений в большей степени отражается на конечных потребителях туристских услуг.

Более того, данное противоречие норм отраслевого законодательства и норм ГК РФ, зачастую, отражается и на самих турагентах, создавая ситуацию, в результате которой в конечном итоге взыскание убытков в случае ненадлежащего исполнения или неисполнения своих обязательств туроператорами производится с турагента, поскольку именно на него возлагаются соответствующие права и обязанности по договору о реализации туристского продукта.

В заключение отметим, что установленная в законодательстве об основах туристской деятельности возможность реализации туристского продукта через посредников — турагентов предопределяет и особый характер правового регулирования отношений между туроператором и турагентом.

При этом, выявленная в результате исследования диспропорция в вопросах правового регулирования ответственности турагента и туроператора диктует необходимость

четкого регулирования условий и размера ответственности, а также оснований освобождения от ответственности за неисполнение, либо за ненадлежащее исполнение условий договора о реализации туристского продукта.

Представляется, что данная проблема может быть решена путем совершенствования законодательства об основах туристской деятельности, а также разработки типового договора между турагентом и туроператором.

Литература:

1. Романцов, Д. И. Ответственность турагентов и туроператоров: изменения законодательства с 1 января 2017 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://regforum.ru/>
2. Батищев, Е. А. Правовое регулирование туристской деятельности в Российской Федерации: автореф.... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Батищев Егор Александрович. — М., 2013. — 23 с.
3. Интернет-интервью с заместителем руководителя Федерального агентства по туризму Писаревским Е. Л. на тему: «Государственная политика в области обеспечения безопасности туризма. Правовой аспект» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.garant.ru/action/interview/>
4. Писаревский, Е. Л. Правовое регулирование туристской деятельности: автореф. дисс.... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Писаревский Евгений Леонидович. — СПб., 1999. — 23 с.
5. Свиридов, К. С. Правовое регулирование деятельности по оказанию туристических услуг: автореф. дисс... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Свиридов Константин Сергеевич. — СПб., 2003. — 29 с.

Судебная практика по вопросам досудебного порядка урегулирования экономических споров

Щепетов Роман Анатольевич, студент магистратуры
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В статье анализируется сложившаяся позиция судов, связанная с досудебным разрешением корпоративных споров, а также процессуальные особенности решения ряда вопросов

Ключевые слова: суд, судебная практика, корпоративные споры, досудебное разрешение спора

На сегодняшний день досудебный порядок урегулирования корпоративных споров является одним из актуальных вопросов. Верховный Суд РФ отметил, что досудебный порядок урегулирования корпоративных споров — это взаимные действия сторон материального правоотношения, которые направлены на то, чтобы самостоятельно разрешить все имеющиеся между ними разногласия [5]. Лицо, считающее его субъективные права нарушенными, обращается с требованием об устранении нарушения. В случае признания получателем претензии доводов обоснованными, принимаются меры к устранению нарушения субъективных прав «отправителя», минуя суд.

Предъявление иска участником корпорации или членом ее коллегиального исполнительного органа об оспаривании сделки по корпоративным основаниям, как правило, обусловлено нарушением порядка совершения такой сделки, которое допущено самой корпорацией. В данной ситуации нарушения, допускаемые контрагентом по сделке при ее совершении, носят производный характер от тех нарушений, которые изначально допущено само общество.

В связи с этим возникает вопрос, каким образом должны быть распределены судебные расходы, поне-

сенные представителем истца в случае удовлетворения заявленного иска, с учетом того, что сам истец (юридическое лицо) нарушил требования закона при совершении сделки, что стало основанием для обращения в суд.

Полагаем, что здесь следует обратиться к разъяснениям, изложенным в п. 19 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 21 января 2016 г. № 1 «О некоторых вопросах применения законодательства о возмещении издержек, связанных с рассмотрением дела», согласно которым «не подлежат распределению между лицами, участвующими в деле, издержки, понесенные в связи с рассмотрением требований, удовлетворение которых не обусловлено установлением фактов нарушения или оспаривания прав истца ответчиком» [4].

Поскольку инициирование участником или членом коллегиального органа юридического лица обращения в суд с иском об оспаривании совершенной им сделки вызвано незаконными действиями самого юридического лица, постольку и судебные издержки, понесенные в связи с исполнением требований ч. 2 ст. 65.2 ГК РФ по уведомлению других участников корпорации о намерении обратиться в суд с иском, не должны относиться на контрагента по

сделке, выступающего в судебном процессе в качестве ответчика [1].

Представляется справедливым, что такие расходы, понесенные участником или членом коллегиального органа юридического лица, должны быть возмещены юридическим лицом, в интересах которого предъявлен иск, однако механизм их возмещения на сегодня законодателем не определен.

Рассмотрение производных исков по корпоративным спорам осложняется тем, что юридическое лицо, в интересах которого предъявлен иск, зачастую имеет негативный интерес в поддержании предъявленного иска, а его представитель (участник или член коллегиального органа), как правило, лишен возможности самостоятельно получить доказательства, поскольку они находятся в распоряжении компетентных органов юридического лица.

В подобных случаях представителям надлежит занимать более активную процессуальную позицию, использовать процессуальные возможности истребования и обеспечения письменных и вещественных доказательств (ст. ст. 66, 99 АПК РФ [2]), для установления фактических обстоятельств ходатайствовать о вызове и допросе свидетелей, инициировать проведение судебных экспертиз.

В целях пресечения негативных последствий столкновения взаимоисключающих интересов истца (юридического лица) и его представителей, предъявивших иск, Пленум Верховного Суда РФ в п. 32 Постановления № 25 разъяснил, что «по смыслу статьи 65.2 ГК РФ корпорация в лице соответствующего органа и присоединившиеся к иску участники не имеют права без согласия участника, предъявившего иск, полностью или частично отказаться от иска, изменить основание или предмет иска, заключить мировое соглашение и соглашение по фактическим обстоятельствам. Обратившийся в суд с требованием участник корпорации в случае присоединения к иску иных участников также не имеет права совершать указанные действия без согласия всех таких участников» [3].

Таким образом, реализация распорядительных прав истца и его представителей в делах об оспаривании совершенных корпорацией сделок имеет определенную специфику, которую следует учитывать при разрешении указанной разновидности корпоративных споров. Постановлениями Седьмого арбитражного апелляционного суда от 15 марта 2017 г. № 07АП-298/2017 и Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 6 июня 2017 г. по делу № А72–1217/2017 были отменены определения судов первой инстанции, принявших отказы от исков участников корпораций о признании сделок недействительными и прекративших производства по делам. Причиной отмены судебных актов стало отсутствие выраженного юридическим лицом, в интересах которого предъявлен иск, согласия на прекращение производства по делу в связи с отказом от исковых требований.

При наличии корпоративного конфликта в обществе часть его участников может не только не присоединиться к иску одного из участников об оспаривании совершенной

обществом сделки, но и активно возражать против признания ее недействительной. Защита интересов иных участников корпорации, несогласных с заявленными требованиями об оспаривании сделок, согласно разъяснениям Пленума Верховного Суда РФ в п. 32 Постановления № 25, может быть реализована путем их участия в деле на стороне ответчика в качестве третьих лиц, не заявляющих самостоятельных требований на предмет спора.

На правах и обязанностях всех участников корпорации, включая обратившегося с иском, решение суда отразится совершенно одинаково, поэтому и их процессуальное положение должно быть равным (соистцы, третьи лица, представители) вне зависимости от их отношения к предъявленному иску; во-вторых, в случае процессуального представительства, а именно такое положение по логике ГК РФ и Постановления Пленума ВС РФ занимает участник корпорации, ни о каком присоединении к иску остальных участников корпорации не может быть и речи, ибо присоединиться к иску могут лишь соучастники — соистцы, каковыми иные участники по иску, предъявленному корпорацией в лице участника-представителя, не являются, а присоединение к иску представителей действующему процессуальному законодательству, к счастью, неизвестно; в-третьих, при оспаривании сделки юридического лица решение суда никак не повлияет на права и обязанности остальных участников корпорации по отношению к ответчику, такие участники связаны материальными правоотношениями только с самой корпорацией и могут участвовать в качестве третьих лиц лишь на ее стороне, т. е. на стороне истца.

Указанные критические замечания безусловно заслуживают внимания, между тем, учитывая природу корпоративного конфликта, при определении процессуального статуса участника корпорации в судебном споре прежде всего следует исходить из его материально-правового интереса к результату разрешения возникшего спора, не допуская при этом ограничения его процессуальных прав и не возлагая на него не согласующиеся с его материально-правовым интересом процессуальные обязанности.

Противостояние участника корпорации, предъявившего иск об оспаривании сделки, и органов такой корпорации может быть продолжено и после принятия судом решения о признании сделки недействительной и применении последствий ее недействительности. Такое противостояние прежде всего выражается в уклонении корпоративного образования в лице соответствующих исполнительных органов от исполнения принятого по иску судебного акта.

В такой ситуации представитель корпорации имеет самостоятельные возможности для принудительного исполнения принятого судебного акта. В п. 7 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 26 июня 2018 г. № 27 указано, что «участник хозяйственного общества и член совета директоров, оспаривающие сделку общества, действуют от имени общества (абзац шестой пункта 1 статьи

65.2, пункт 4 статьи 65.3 ГК РФ), в связи с чем в случае удовлетворения требования о применении последствий недействительности сделки в исполнительном листе в качестве взыскателя указывается участник или член со-

вета директоров, осуществляющий процессуальные права и обязанности истца, а в качестве лица, в пользу которого производится взыскание, — общество, в интересах которого был предъявлен иск» [6].

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) // СЗ РФ. — 1994. — № 32. — ст. 3301.
2. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ (ред. от 25.12.2018) // СЗ РФ. — 2002. — № 30. — ст. 3012.
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Российская газета. — № 140. — 2015.
4. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 21.01.2016 № 1 «О некоторых вопросах применения законодательства о возмещении издержек, связанных с рассмотрением дела» // СПС «Консультант Плюс».
5. Определение Верховного Суда РФ от 20.02.2017 № 306-ЭС16–16518 по делу № А49–7569/2016 // СПС «Консультант Плюс».
6. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 26.06.2018 № 27 «Об оспаривании крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность» // Российская газета. — № 145. — 2018.

*** ИСТОРИЯ

ИСТОРИЯ

Образование государства Серир

Бабаева Дженнет Хайруллаевна, студент магистратуры;

Научный руководитель: Гусейнова Асият Абдурагимовна, кандидат исторических наук, доцент
Дагестанский государственный университет (г. Махачкала)

Формирование государственной территории «царства» Серир относится к VII — XI вв. установлено, что «царство» Серир образовалось в VI в. [1]. Надо полагать, что это «царство» раннесредневекового Дагестана возникло в результате глубоких социально-экономических процессов. В его формировании, естественно известную роль играли и внешнеполитические факторы, возникшие на Северо-Восточном Кавказе к этому времени (вторжение кочевых племен и походы арабов).

Не вызывает возражений и вывод академика В. В. Бартольда, что Серир «соответствует области населенной сейчас народностью аварцев» [2]. Это ядро государственного образования, т. е. территория Серира была значительно больше этой области. Сведения, содержащиеся у арабоязычных авторов IX-X вв., не оставляют сомнений в том, что Серир был по масштабам Кавказа крупным, объединявшим целый ряд народностей и племен страны гор, государством. Эти сведения средневековых арабоязычных авторов позволили профессору В. Г. Гаджиеву справедливо поставить вопрос о Серире, как об общедагестанском государстве, предшествовавшем шамхальству [3].

В источниках говорится о Серире, то как об «области» — «атраф Сарир», то как о «стране» — «ард ас-Сарир» [4]. О далеко зашедшем политогенезе на этой территории свидетельствуют и указания Ибн Руста, что «Сарир имя государства... не города и народа» [5].

Под Сериром нужно понимать большую часть нагорного и предгорного Дагестана. Границы основного ядра территории государства Серир представляли довольно внушительные размеры, включая в себя не только нагорную и предгорную часть современного Дагестана, но и сопредельные земли. Опираясь на данные арабоязычных авторов, видно, что Серир граничил на севере с аланами и хазарами. Ал-Масуди, Ибн Руста подчеркивают соседство Серира с Аланией.

Ал-Йакуби располагает Серир между Дербентом и Аланией, а также сообщает, что большинство поселений Аррана принадлежит владельцу Серира [1]. В анонимном

труде X в. говорится, что горная цепь идет между хазарами и сарирами и доходят до пределов аланов [6].

Ал-Истахри и Ибн Хаукаль указывают, что от хазарской столицы Семендер до границ Серира 2 фарсаха [7]. Следовательно, исходя из выше приведенных сведений, граница государственной территории Серира доходит до приморского Дагестана. Очень проблематично и спорно утверждение о вхождении в Серир владений Филан. Д. М. Атаев считал, что Филан входил в Серир, основываясь на сведениях Масуди, что титул Филаншах имя всех царей Серира и исходя из сведений Белазури о расположении Филана между Табасараном и Сериром [8].

А. Р. Шихсаидов и авторы «Истории народов Северного Кавказа с древнейших времен до конца XVIII в.» считают, что Филан это территория союза обществ, известного под названием Акуша-Дарго, а также отождествляют Филан с Шанданом [9].

А. Н. Генко попытался вслед за Марквартом восстановить Филан в форме Килан, а в кийланах предполагает видеть аварцев Кельского общества, живущих по течению Аварского Койсу [10]. Мы же присоединяемся к мнению В. Ф. Минорского, считавшего, хотя и подозрительным сообщение Масуди, но допустимым возможность Серирского завоевания этих территорий, что они входили в состав Серира.

В первой половине IX в. Кайтаг и часть территории Шандана также оказались в составе Серира, а в X в. в зависимость от Серира попал и Гумик [11].

В IX-XII вв. территория Серира значительно расширилась. Только увеличением государственной территории этого образования можно объяснить сведения автора XIII в. Йакута о влиянии Сахиба ас-Сарира на Арран.

Историк и географ Абу-л-Фида (XIV в.) основываясь на сведениях более ранних авторов, сообщает, что «Сарир — климат и обширное царство в стране ал-Лан близ Баб-ал-абваба. Страна Сахиб ас-Сарир — долгота её 70(0)4(1) и широта 40(0)8(1)» Он же сообщает, что страна Серир стоит на реке овец (Койсу) [12].

В географическом сочинении XIII в. на персидском языке дано также интересное и подробное описание этого

владения: Сарир это область (вилайят) между Абхазом (Грузией), Кипчаком, Ширваном и Дербентом.

Область большая, очень возделанная, труднодоступная с большим количеством населения» [13].

В представлении грузинского историка XI в. Леонти Мровели в восточной части Кавказа существовала крупная этническая общность Лекетия, которая тянулась от «моря Дарубандского на востоке до реки Ломека».

В имени Лекетии, по мнению исследователей, скрывается конкретное наименование Серир [14]. Все это свидетельствует о том, что Серир объединявшее, видимо, в себе ряд обществ, стоящих на разных ступенях развития.

В зависимость от Серира попали в различные времена те или иные соседние владения. Вероятно, процесс укрепления Серира в IX-XII вв. нельзя отождествлять с образованием монолитного государства с крепкой центральной властью. Государственная территория не была стабильной.

Арабские авторы, писавшие о внутреннем Дагестане, наиболее подробные сведения дают о Серире.

Вот описание автора X в. Ибн Русте: «Из страны хазар в Серир ты едешь двенадцать дней по открытой местности (сахара), затем поднимаешься на высокую гору и пересекаешь долины. Ты едешь в течении трех дней, пока не достигнешь царской крепости;... Царю принадлежит 20 тыс. долин населенных людьми разного рода (сунуф), которые имеют свои поместья и деревни...Их царь зовется Авар...» [4].

Анонимный автор X в. также свидетельствует о значительной территории Серира: «Серир это область с большими богатствами, горная и степная...Хандан город, где живут военачальники...царя» [15]. В распоряжении владетеля Серира «было 12 000 селений», как писал ал-Масуди. Йакут (ум. в 1239 г.), писавший с использованием сведений предыдущих авторов, в частности X-XI вв., сохранил ценные сведения о Серире; «Арминийа... число ее владений сто восемнадцать. Среди них Сахиб ас-Серир, владения ал-Лан, Баб ал-абваб...Она (Арминийа) имеет восемнадцать тысяч селений. Арран это первое царство в Арминийи, в нем четыре тысячи селений. Большинство их (селений Арминийи) принадлежит Сахиб ас-Сериру. А остальная часть, что между ними превышает четыре тысячи селений и это меньше, чем царство Сахиб ас-Серир. К ней (Арминийе) относится также Ширван, царь которого называется ширван-шах» [16].

Серир предстает перед нами как крупнейшее государство, которое по количеству входящих в него селений превосходит другие государства Восточного Кавказа.

Возросшая роль Серира в X-XI вв. хорошо прослеживается в дагестанском историческом сочинении «История Ширвана и Дербента». Серир активно вмешивается во внутреннюю жизнь Дербента, Ширвана, Гумика, соседних сельских обществ, заключает соглашения с другими кавказскими владениями; его правитель вступает в родственные связи со многими правителями Кавказа, (в первой половине IX в. дочь царя Серира была женой правителя Тбилиси Исхака ибн Исмаила; в первой поло-

вине X в. между царем алан и царем Серира существуют брачные связи, поскольку каждый из них женился на сестре другого; к 1025 г. относится сообщение о женитьбе эмира Дербента Мансура на Сарийе, дочери владетеля Серира; к 1063 г. относится известие о том, жена ширваншаха была дочерью правителя Серира, а в 1065 упоминается раис Дербента Муфарридж, тесть владетеля Серира) [4]. Династические браки в политике дагестанских правителей становятся традицией.

Столицей Серира был Хунзах, один из значительных населенных пунктов Дагестана. Ибн Русте дает также краткое описание этой «царской крепости». «Он стоит на вершине горы, которая имеет площадь 4 x 4 фарсаха, окружена каменной стеной» [4].

Согласно широко бытующему преданию, первоначально столицей Аварии был не Хунзах, а лежащее близ него селение Тануси, которое оставалось резиденцией местных правителей (нуцалов) до возвышения Хунзаха. Автор дагестанской исторической хроники Мухаммедрасид при описании событий до X в. говорит о Тануси, но для более поздних событий он упоминает только Хунзах. Однако арабская историческая и географическая литература X в., в частности ал-Масуди, не знает Тануси, а пишет только о Хунзахе. Вполне возможно, что предание о Тануси носит отголоски исторической действительности и что перенесение резиденции в Хунзах имело место до X в. В противовес устной традиции о древности Тануси, существует легенда о Хунзахе, о том, что «до введения магометанства Хунзах был единственным и огромным селением во всем Хунзе и находился несколько выше нынешнего селения Итля, на северном склоне горы Чина, где и донныне видим его развалины. При начале войны с аравитянами, продолжавшихся долгое время, хунзахцы для лучшей защиты своей земли, рассеялись по ней и основали остальные и донныне существующие селения Хунза [17].

В знаменитой хронике «Жизнь картлийских царей», приписываемой грузинскому историку XI в. Леонти Мровели, при описании нашествия хазар в Армению, Грузию и Албанию на рубеже VII-VIII вв. рассказывается о взаимоотношениях Хазарии и Дагестана («удел Лекана»), и о возникновении Хунзаха («хозонихети»): отдал хазарский царь своему двоюродному брату удел Лекана от моря Дарубандского на востоке до реки Ломека...И устроился он в уделе Лекана. Хозоних, что был самым знаменитым в роду Лекана, ушел в горную теснину, воздвиг там город и дал ему свое имя Хозонихети». Армянская версия этого же рассказа сообщает примерно то же самое: «Хузуних, сын Лекана, вступил в горные теснины и построил собственный город, названный им собственным именем Хузуних» [18].

В конце XI начале XII в. в социальной структуре и социальной жизни Серира происходят существенные изменения. Это крупное независимое единое государство, сыгравшее значительную роль в политической жизни Восточного Кавказа и в формировании аварского народа, распадается на более мелкие владения [1].

Литература:

1. Бейлис, В. М. Из истории Дагестана VI-XI вв. исторические записки. М., 1963. Т. III. с. 259.
2. Бартольд, В. В. Сочинение. Т. III. М., 1965. с. 410.
3. Гаджиев, В. Г. Сочинение И. Гербера. с. 169.
4. Минорский, В. Ф. История Ширвана и Дербента. М., 1963. с. 47, 51–52.
5. Хвольсон, Д. Известия о хазарах, буртасах, болгарях, мадьярах, славянах и русских. Абу Али Ахмед бек Омара ибн Даста. СПб., 1869. с. 73.
6. Заходер, Б. Н. Каспийский свод сведений о Восточной Европе. М., 1962. с. 98.
7. Караулов, Н. А. Сведения арабских географов в IX-X вв. о Кавказе, Армении, Азербайджане.
8. Атаев, Д. М. Нагорный Дагестан в раннем средневековье. Махачкала., 1963. с. 247.
9. Шихсаидов, А. Р. К вопросу о локализации Филана. Ономастика Кавказа. Махачкала, 1976. с. 78–87. История народов Северного Кавказа с древнейших времён до конца XVIII в. С/45/
10. Генко, А. Н. Арабский язык и кавказоведение. Труды второй сессии Ассоциации арабистов. М., 1941. с. 108.
11. Шихсаидов, А. Р. Вопросы исторической географии Дагестана X-XIV вв. (Лакз, Гумик). Восточные источники по истории Дагестана. Махачкала, 1980. с. 72.
12. Шихсаидов, А. Р. Ислам в средневековом Дагестане (VII-XV вв.). Махачкала, 1969. с. 201.
13. Миклухо-Маклай, Н. Д. Географическое сочинение XIII в. на персидском языке. Учёные записки Института востоковедения. Т. IX. с. 205–206.
14. Гадло, А. В. Экономическая история Северного Кавказа IV-X вв. Издательство ЛГУ. М., 1979. с. 183–184.
15. Туманский, А. Г. Новооткрытый персидский географ X столетия и известия его о славянах и русских.
16. Jacuts Geographisches Wörterbuch, hrsg. Von F. Wustefeld Leipzig I III с. 222.
17. Комаров, А. В. Народонаселение Дагестанской области. Тифлис, 1869. с. 29.
18. Мровели Леонтии. Жизнь картлийских царей. Извлечение сведений об абхазах, народах Северного Кавказа и Дагестана. Пер. с древнегрузинского. Предисловие и комментарии Г. В. Цулая. М., 1979. с. 25.

Органы губернской администрации Российской империи в 1861–1917 гг.

Самедова Нателла Эльнуровна, учитель истории и обществознания
 ЧОУ «Первая народная школа» (г. Москва)

В современной исторической и правовой литературе признан тот факт, что государство, как самостоятельная организация, обладающая суверенитетом и устанавливающая правовой порядок, реализует свои полномочия через механизм, обязательной частью которого является государственный аппарат. Считается, что «... всем его элементам соответствуют появившиеся на определенной стадии исторического развития государственные учреждения» [5, с. 44].

По мнению С. В. Любичанковского, в понимание государственного механизма надо внести уточнение: «... при перечислении элементов этого механизма заменить термин «государственный аппарат» на более широкое понятие «аппарат государственного управления», чтобы рассматривать также и учреждения, через которые государство реализует свои функции, но которые не являются государственными: городские сословные учреждения [1, с. 86].

Система административно-территориального деления, сложившаяся в XIX — начале XX вв. состояла из административно-территориальных единиц четырех уровней, где первый уровень представляли территории, которые управ-

лялись на особых основаниях (Царство Польское и Великое княжество Финляндское), наместничество (Кавказское) и генерал-губернаторства, создававшиеся либо на окраинах страны (Восточно-Сибирское, Туркестанское), либо там, где была необходимость в особой защите интересов государства (Санкт-Петербургское, Московское). Ко второму уровню относились губернии, области, градоначальства и равные им территориальные единицы, к третьему уровню — уезды, округа и равные им территориальные единицы, к четвертому — волости.

С. В. Любичанковский указывает, что «...в исторической литературе отсутствует однозначное определение понятия «губернаторская власть». Данное понятие применяется как для обозначения собирательного образа местного управления, так и для определения власти губернатора» [5, с. 48]. Действующее законодательство уже в первой половине XIX века излагало ряд полномочий губернатора в общей форме, в терминах «заботы», «попечения», «наблюдения» за которыми не стояло...реальных прав в отношении прямо не подвластных губернатору учреждений. По мнению С. В. Любичанковского, «...к губернской власти в Российской Империи необходимо

отнести самого губернатора...и местные органы власти, через которые губернатор осуществлял свои функции» [5, с. 51].

Некоторые историки считают, что с каждым годом деятельность губернаторов в функции надзора только расширяется, и это позволяет им с каждым разом ужесточать контролирование деятельности органов местного самоуправления. В связи с таким ростом полномочий «хозяева губерний» мог полностью парализовать деятельность органов городского самоуправления. Другую точку зрения высказывал С. В. Любинчанковский заявляя, что излишняя бюрократизация аппарата, не четкая выраженность функций местных органов власти не давали губернатору возможности стать «главарем». Он сам был заложником установленной системы. Сами губернаторы писали, «...мы являемся лицом малоправным, население же тщетно ищет власти, могущей скоро разрешить его нужды» [3].

В «Своде законов Российской империи. Общего учреждения губернского» были конкретизированы субординационная иерархия местных органов, их порядок служебной деятельности, а также функционал ведомств местных административно-полицейских, финансовых органов. Кроме того, юридическая база губернской администрации была конкретизирована в принципиально новых законах, вводивших неизвестные ранее органы управления губернского и уездного уровня и определявших порядок их взаимодействия с уже существующими местными структурами. Первым и самым главным лицом в среде провинциального чиновничества в данный исторический период был губернатор, который полноправно считался «хозяином губернии и главой местной администрации» [4, с. 148]. Губернатор, являвшийся главой администрации, с помощью таких административных органов, как губернское правление и канцелярия губернатора осуществлял свою управленческую деятельность. Если же губернатор по тем или иным причинам отсутствовал в губернии, то его заменял и управлял губернией вице-губернатор, являвшийся вторым лицом. В помощь им для решения задач управления на губернском уровне существовали также административные органы, к каковым относились губернские палаты государственных имуществ, относящиеся к Министерству государственных имуществ и казенные палаты Министерства финансов.

Постольку поскольку рассматриваемый нами период был не спокоен, участились столкновения с правительством революционных организаций — народников, стали практиковать введение должности генерал-губернаторов, которая носила лишь временный и чрезвычайный характер и относилась к системе управления Европейской части России. Генерал-губернаторы стояли выше губернаторов и тем самым подчинили их своей власти, а также все гражданские и судебные заведения.

Огромную роль в этот период играла местная полиция, которая подчинялась непосредственно губернатору и губернскому правлению. Она вместе с администрацией, по-

могая ей надзирала за соблюдением в губернии порядка, а также осуществляла содействие по распоряжению губернатора различным органам в выполнении возложенных на них обязанностей: при взыскании податей, платежей, недоимок, проведении всеобщей переписи и т. д.

Необходимо отметить, что достаточно серьезные изменения произошли в системе управления в связи с введением земств и органов городского самоуправления. Был полностью уничтожен ряд учреждений, которые представляли собой в большей степени учреждения-переписки, бюрократично нагроможденные с расширенным функционалом. Были упразднены подчиненные губернатору комиссия народного продовольствия, особое присутствие о земских повинностях, приказ общественного призрения. Комитет общественного призрения, а также комитет общественного здравия, строительной и дорожной комиссий, врачебной управы, имевшие слишком обширные должностные обязанности были существенно сокращены в своей компетенции и преобразованы в соответствующие отделения губернского правления. Существующие архивные материалы и конкретные факты демонстрируют то, что введение земского и городского самоуправления означало изменение системы управления в сторону полнейшей децентрализации.

Для усиления быстроты деятельности губернской администрации достаточно частым явлением было создание различных комитетов, присутствий, комиссий, председателем которых был губернатор. Их число было достаточно большим и доходило до полутора десятков, некоторые из них проработали достаточно долгое время, занимаясь рассмотрением отдельных, узких вопросов и были сопоставимы с постоянно действующими исполнительными органами власти.

Основы компетенции, права, должностные обязанности губернаторов в начале 60-х гг. XIX в. были прописаны в «Общем наказе гражданским губернаторам», утвержденным еще 3 июня 1837 г. Этот «Наказ» в почти неизменном виде вошел в статьи 357–706 второго тома Свода законов Российской империи, изданного в 1857 г. [7, с. 11].

Служебные обязанности губернаторов и их права подразделялись в «Наказе» на четырнадцать слишком обширных разделов: 1) обязанности по губернии вообще; 2) по делам общего управления; 3) по охране законных прав, общественного благоустройства и благочиния; 4) по народному продовольствию и общественному хозяйству; 5) по делам о повинностях; 6) по охранению народного здравия; 7) по опекам и общественному призрению; 8) по делам казенного управления; 9) по делам судебным; 10) по отношению к военному ведомству; И) по приему и сдаче управления губернией; 12) по обозрению губернии; 13) по отчетности и ответственности; 14) о взаимоотношениях с другими органами и учреждениями [1, с. 57].

Одной из главных обязанностей губернаторов было попечение о благе жителей всех состояний и сословий, а также и оказание помощи всем нуждающимся и стра-

ждущим. Все это, по всей видимости, должно было и могло способствовать внедрению в умы населения мнения об объективной, надсословной и внеклассовой деятельности бюрократического аппарата власти, который заботился обо всем подданных империи равно и вне зависимости от их благосостоянии.

Важными факторами, определяющими качественный уровень и эффективность деятельности бюрократической прослойки, являются условия поступления на службу, особенности ее прохождения, а также организация работы чиновников в государственных учреждениях. Именно эти характеристики и определяют возможность или невозможность совершенствования бюрократии, а, следовательно, они должны быть обстоятельно проанализированы.

К началу исследуемого периода, т. е. 60-е гг. XIX в., право поступления на государственную службу определялось двумя обстоятельствами: к которым относились — сословное происхождение и уровень образования. В соответствии с «Уставом о службе гражданской», принятым в 1857 г., на службу могли поступать только дети потомственных и личных дворян, священников православного, униатского и армяно-григорианского вероисповеданий, протестантских пасторов, купцов первой гильдии, дети канцеляристов, ученых и художников. Дети купцов второй и третьей гильдий, вольноотпущенников, мещан, военнослужащих-отставников из недворян таким правом не располагали. Но если посмотреть с другой стороны на этот вопрос, то можно сказать, что закон смягчал существовавшие ранее сословные ограничения условием образования. На государственную службу могли принимать лиц, которые окончили средние учебные заведения, а также университеты.

По верному замечанию А. Д. Градовского — «наличие образования играло тройную роль при формировании российского чиновничества: во-первых, оно открывало доступ на службу лицам, не имеющим на это права по своему происхождению; во-вторых, давало льготы всем получившим образование при поступлении на службу вообще; в-третьих, некоторые виды образования давали тем, кто его получил, преимущественное право занимать известные должности» [1, с. 49].

Ради справедливости следует заметить, что образовательный ценз касался также и лиц, пришедших на службу по праву происхождения. Если оные не имели аттестата учебного заведения или их образование являлось лишь начальным, т. е. незаконченным, то им устраивали экзаменационные испытания, в которые входили вопросы знания основ грамматики, арифметики, после чего зачислялись, в лучшем случае, на низшие должности, т. о. они первоначально становились канцелярскими служителями.

Порядок продвижения по службе в России вплоть до 1917 г. определялся еще «Табелью о рангах», введенной еще Петром Первым (собственно, и сам термин «чиновник» появился в связи с созданием этого документа в 1722 г.: служащий, обладавший чином, стал называться

чиновником). В соответствии с данным документом все чиновничество подразделялось на две группы — ранги, первую составляли табельные чиновники четырнадцати классов (чинов). Во второй ранг относили государственных служащих, которые не были включены в список должностей «Табели». Это были канцелярские служители, формально находившиеся на начальной ступени государственной службы, и так далее.

В результате реформы местного самоуправления, проведенной в 1864 году, были введены земские учреждения на двух «уровнях»: в пределах губернии и уезда. Уездными земскими учреждениями по реформе являлись — распорядительный местный орган, который назывался местное собрание и исполнительный орган — уездная земская управа. Уездное земское собрание составлялось из гласных, избираемых на съездах обывателями уезда, подразделявшимся на три основных разряда: уездные землевладельцы, городские обыватели уезда и сельские крестьянские общины.

Избирателем на съезде уездных землевладельцев имел право быть каждый, владевший в уезде земельным наделом, размер которого особо определялся для каждой губернии, низшим же по России считался размер в 200 десятин, или владелец недвижимого имущества, определенной стоимости (не меньше 15 тыс. руб.) или годовой оборот которого не меньше шести тысяч рублей. Право голоса на съезде городских избирателей, по реформе, принадлежало купцам, имевших такой же по сути ценз, как на съезде уездных землевладельцев. А представители уездных крестьян являлись членами сельских общин, являвшиеся на съезд в числе не более одной трети волостного схода.

Вся исполнительная власть принадлежала земской уездной управе, избираемой из среды уездного земского собрания и действовавшей на основании постановления уездного земского собрания. Земская уездная управа состояла из избираемых на три года председателя и двух членов.

Из уездных земских собраний составлялось губернское земское собрание. В это собрание выбиралось число депутатов или гласных, равное одной шестой от состава того или иного уездного собрания. Земское губернское собрание имело распорядительное значение по хозяйству всей губернии; оно собиралось раз в год, не позже декабря, и заседания его продолжались не более 20 дней. *Постоянным исполнительным* учреждением губернского земского собрания, являлась губернская земская управа; она состояла из председателя и 6 членов, избираемых губернским собранием также на три года [7, с. 17].

Деятельность уездных и губернских земских собраний была подчинена известному надзору местной губернской власти и через нее министру внутренних дел. Хотя эта реформа Александра II основывалась на принципах гражданского равноправия, она всё же предоставляла дворянству некоторые дополнительные привилегии сверх прав, которые оно имело в земских учреждениях наравне с другими классами: председателями земских уездных собраний

обыкновенно становились уездные предводители дворянства, а председателями губернских земских собраний — губернские предводители; и те, и другие несли свою обязанность безвозмездно.

На уровне уездов создавались уездные временные комиссии, которые возглавляли уездные предводители дворянства и в которые входили по должности мировой посредник (выбранный уездным мировым съездом), уездный исправник, полицмейстер, чиновник ведомства государственных имуществ и городской голова. В уездах, где предводитель дворянства отсутствовал, комиссию возглавлял уездный судья.

Временный губернский комитет образовывался по распоряжению министра внутренних дел решением губернатора. Он же одновременно учреждал и уездные комиссии, которые готовили списки избирателей, имевших право непосредственного голоса в избирательном съезде уездных землевладельцев, имевших право участия в съездах через уполномоченных, с указанием размера их земельной собственности. Уездное земское собрание выбирало председателя и членов управы, а также губернских гласных. Соответствующие губернские листы подписывались всеми присутствовавшими на заседании гласными уездного собрания и передавались губернатору.

Губернатор утверждал избранного председателя управы, а уездные земские управы принимали дела от временных уездных комиссий, прекративших свою работу. Все организационные вопросы, связанные с проведением уездных земских выборов на последующие сроки, возлагались на управу.

Высший надзор за деятельностью земских учреждений осуществлял Правительствующий Сенат. Ему принадлежало право окончательного разрешения всех споров земских учреждений с центральной и местной администрацией, другими правительственными и общественными учреждениями, а также частными лицами и организациями.

В 1890 г. была проведена очередная реформа, согласно которой по сравнению с «Положением...» 1864 г. был расширен круг лиц, не имевших права выбора гласных. В них не могли участвовать ряд категорий государственных служащих: председатель и члены местного губернского по земским делам присутствия, а также — по инициативе К. П. Победоносцева — духовенство, местные чины прокурорского надзора и губернского полицейского ведомства, крестьяне, состоявшие в сельских обществах уезда. Исключение только составляли губернский предводитель дворянства, председатель губернской земской управы и член управы от губернского земского собрания.

Процедура земских выборов проходила на двух избирательных собраниях, которые формировались на основе ку-

риальной сословной системы представительства в сроки, установленные губернатором. В одном из них принимали участие потомственные и личные дворяне, в другом — все остальные, кто имел право участвовать в работе избирательных собраний. Аналогичным образом разделялись избиратели для выборов уполномоченных на избирательные собрания. Продолжительность работы избирательных собраний и съездов устанавливалась в два дня.

Земская реформа Александра II привела к созданию всесословных выборов органов местного самоуправления, в которых впервые были представлены интересы всех социальных групп российского общества. Завершился период монополюльной власти правительственной бюрократии. При всех недостатках в правилах и процедурах выборов на разных этапах более чем полувекового существования земских учреждений это был в целом позитивный опыт развития плебисцитарных механизмов при формировании органов власти на местах, который прервался после утверждения советской системы государственного управления. Земская реформа способствовала усилению общественных начал в управлении губерниями и уездами, однако она не смогла обеспечить реальные преграды всевластию местной бюрократии.

Последовательная смена трех земских избирательных систем представляет собой не только результат политической борьбы второй половины XIX — нач. XX вв. Речь шла о возможностях правившей элиты регулировать состав «политического класса», используя, прежде всего механизмы имущественного и сословного цензов участия в земских выборах.

Таким образом, на протяжении второй половины XIX — начала XX века сложившаяся еще в дореформенную эпоху система местных учреждений Министерства внутренних дел оставалась практически без изменений. С каждым годом объем дел увеличивался, а также усложнялся. Прекрасно осознавалась всем обществом и правительством необходимость преобразований системы управления в связи с тем, что аппарат управления не успевал приспособиваться к изменяющимся условиям и деятельность органов администрации была плохо скоординирована. Темпы реформирования государственного аппарата все больше отставали от темпов изменения жизни общества. К началу XX века объем функциональных обязанностей, возложенных на учреждения МВД в губернии, значительно вырос, в то время как численность аппарата чиновников существенно не изменилась. Это отрицательно сказывалось на эффективности возложенных на чиновников полномочий. Местное самоуправление не получило в рассматриваемый период полного расцвета, слишком велика была инерция верхов, самодержавного правления.

Литература:

1. Бутусова, А. А. Провинциальное чиновничество России в 1861–1917 гг.: на примере Курской губернии: автореф. дис. канд. истор. наук. — Курск, 2006. — 183 с.

2. Градовский, А. Д. История местного управления в России, собр.соч.Т.2. — СПб.: Типография М. М. Стасюлевича, 1899. — 492 с.
3. ГУ ЦАНО. Ф. 2. Оп. 5. Т.2. Д. 1006. Отчет губернатора о состоянии Нижегородской губернии за 1885 год.
4. Зайончковский, П. А. Правительственный аппарат самодержавной России. — М.: Мысль, 1978. — 288 с.
5. Любичанковский, С. В. Губернское правление в системе губернаторской власти в последнее десятилетие существования Российской империи (на материалах Урала). — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2003. — 275 с.
6. Павлова, Г. В. Воронежская губернская администрация (губернской правление и канцелярия губернатора) в 60-х гг. XIX в. — начале XX в.: автореф. дис.канд. ист. наук. — Воронеж, 2004. — 34 с.
7. Перелешин, В. А. О деятельности земства в отношении к поземельному кредиту для малоземельного крестьянства Воронежской губернии с реформы 1861 по 1903 г.. — Воронеж: Центр.-Чернозем. кн. изд-во, 1903. — 23 с.
8. Шишкова, И. Л. Земский избирательный процесс в Области войска Донского [Электронный ресурс]. — Режим доступа: — URL: https://www.history.vuzlib.su/book_o064_page_37.html (дата обращения: 29.04.2019).

ПОЛИТОЛОГИЯ

Отношения Италии и Китая в сфере культуры (70-е гг. XX в. — начало XXI в.)

Варшавская Екатерина Алексеевна, студент
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Статья посвящена проблеме культурного взаимодействия двух стран: Италии и Китая. Хронологические рамки взяты с 70-х гг. XX-го в., так как в 1970 году были установлены дипломатические отношения между странами. С тех пор по настоящее время государства участвуют во всесторонних обменах высокого уровня. Автор делает вывод, что итало-китайские отношения являются отличным примером двусторонних связей между КНР и европейскими государствами в сфере культуры.

Ключевые слова: Италия, Китай, международные отношения, культура.

The relationships of Italy and China in the cultural sphere (70-th of the XX century — the beginning of the XXI century)

Varshavskaya Ekaterina, student
Kuban State University

Article is devoted to problem of cultural interaction of two countries: Italy and China. A chronological framework is taken from 70 as diplomatic relations were established between the countries in 1970. Since that time till present the states participate in different exchanges of high level. The author concludes that the Chinese-Italian relations are an excellent example of bilateral ties between the People's Republic of China and the European countries in the cultural sphere.

Keywords: Italy, China, international relations, culture

В 1970 г. были установлены дипломатические отношения между Италией и Китаем. В нашем глобализованном мире это очень важно, поскольку налаживание связей между странами является основой для международного сотрудничества.

Изучение прошлого способствует пониманию современной ситуации в мире. Давняя история китайско-итальянских культурных отношений сейчас подчеркивается как важный символ, так как это пример позитивного культурного взаимодействия между Востоком и Западом, не испорченным гегемонистскими амбициями и установками. Все начиналось с того, что итальянское влияние в Китае проявилось в области права, о чем свидетельствует история: некоторые юристы из Италии выступали в качестве консультантов по юридическим реформам в Китае. Также увлечение фашизмом сыграло определенную роль в развитии китайского политического мышления под руководством националистического режима, что было до 30х гг. XX в. В 50-е годы была проведена культурная ди-

пломатия, или как ее еще называли «народной», в ее рамках было проведено несколько неофициальных культурных, научных и журналистских визитов между Италией и Китаем. С 1970-х годов культурное сотрудничество этих государств развивалось в широком спектре мероприятий: от высшего образования до сохранения наследия, от индустрии культуры до моды, поддерживалось двусторонними соглашениями, создавались национальные и региональными учреждениями [1].

Изучая итальянскую литературу, можно сделать вывод, что взаимное культурное знакомство между Италией и Китаем состоялось более семи веков назад. Марко Поло, который открыл для европейской цивилизации путь на Восток и первым попытался осмыслить культуру Поднебесной, сделал это в конце XIII в. Несмотря на это, Китай долгое время оставался закрытым для «варваров» из Европы. Это касалось не только повседневных обычаев, традиций и мировоззрения, но и культурных особенностей, в том числе выраженных в литературных произведениях.

Необходимо сделать акцент на итальянской литературе — именно Дж. Боккаччо в культуре имел важную роль, его произведения помогли развитию перевода и литературоведению. Однако Данте, который считается прародителем итальянского литературного языка, был признан в Китае только после основания КНР. Его «Божественная комедия» была переведена лишь к 1990 г.

Дж. Боккаччо считается одним из любимых и самых читаемых итальянских писателей в Китае, с которым китайцы знакомятся в XX в. Но стоит отметить, что переводы производились не с оригинального итальянского языка, а с других иностранных языков, т. е. необходимо учитывать и возможные ошибки. В 1980-е гг. сборник новелл «Декамерон» входит в обязательную образовательную программу для изучения на литературоведческих факультетах.

В китайско-итальянской литературе множество сходств и различий. Например, в произведении Данте «Ад» присутствует идея путешествия в ад с проводником, она не так уж и чужда китайской культуре: ее можно найти в буддистской традиции. Существенным отличием является то, что в «Декамероне» оплошности священников заканчиваются фарсом, а в китайских новеллах — трагедией. Можно предположить, что такое различие объясняется жесткой цензурой литераторов эпохи Мин как выражением их реакционного духа против подобного поведения, когда отказ от жизни в коммуне, семье воспринимался как дестабилизирующий момент. Таким образом, «прогрессивность» «Декамерона» противопоставляется «средневековью» китайских новелл. Таким образом, исследование и изучение столь значимых для культуры литературных памятников, позволяет во многом более полно понять своего географического или национального «собеседника». Тот факт, что спустя много столетий книги Боккаччо и Данте оказались доступны для китайского читателя в более точном переводе, который был сделан наконец с итальянского языка, может свидетельствовать о том, что Китай становится все более открытым для проникновения глубинных культур внешнего мира государством.

В настоящее время культурное сотрудничество стран происходит по всех сферах: в спорте, образовании, моде, искусстве, кинематографе и т. д.

Происходят обмены студентами, как с итальянской, так и с китайской сторон. В основном в Италии пользуются популярностью две программы «Марко Поло» и «Турандот». Первая предоставляет семестр изучения итальянского языка в университетах для иностранцев или

в языковых школах и последующий доступ к различным университетским курсам после получения сертификатов о лингвистических знаниях, а вторая программа предназначена для студентов, которые хотят получить доступ к средним школам, либо художественным и музыкальным учреждениям [2].

Культурная деятельность между двумя странами проходит на различных уровнях: от встреч глав государств, посвященных культуре, до международных выставок, презентаций, показов моды и т. д.

В 2017 г. президент Италии Серджо Маттарелла посетил Китай с целью подписания новых двусторонних соглашений. Аналитики подчеркивают важность систематического сотрудничества с Китаем в области науки, техники и инноваций. Стратегические руководящие принципы были повторены во время совещания четвертого издания «Технической комиссии по научно-техническому сотрудничеству с Китаем», состоявшегося 15 марта 2017 г. в Фарнесине (Рим). На совещании присутствовали итальянские научные атташе Плинио Иннокенци и Роберто Пагани, председатель директора по исследованиям и инновациям Фабрицио Николетти. Среди присутствовавших было около 100 делегатов из министерств и научных центров, университетов, а также из итальянских округов и региональных правительств, заинтересованных в налаживании сотрудничества с Китаем. Среди тем, которые обсуждались в ходе встречи, приоритет был уделен последним событиям в двусторонних отношениях, особенно к соглашениям, достигнутым в Пекине итальянскими исследовательскими центрами, университетами и предприятиями, и их китайскими коллегами, а также сделали акценты на участие в инновационном форуме «Италия-Китай-2017». На повестке дня также обсудили возможности в области исследований, повышения квалификации и промышленного сектора [3].

Таким образом, для дальнейшего сотрудничества страны усиливают отношения и укрепляют традиционную дружбу, основанную на древних цивилизациях. С каждым годом Китай и Италия активизируют координацию и сотрудничество между двумя странами в международных и региональных проектах, чтобы создать новый тип международных отношений с взаимовыгодным сотрудничеством. Страны сотрудничают в интересах мира, роста, реформ и цивилизаций и совместно поддерживают динамичный импульс развития отношений между Китаем и ЕС, поэтому Италия делает все возможное, чтобы обеспечить этот мост взаимодействия.

Литература:

1. Laura De Giorgi. Looking back at the history of cultural relations between Italy and China in the Twentieth Century. Art. Journal of the China Policy Institute. 2015. URL: <https://cpianalysis.org/> (дата обращения: 12.10.2018)
2. Farnesia — Ministry of Foreign Affairs and International Cooperation / Italia-Cina: Crescono Iscrizioni Studenti Cinesi in Università Italiane. 2012. [Электронный ресурс: <https://www.esteri.it/>] (дата обращения: 10.10.18)
3. Farnesia — Ministry of Foreign Affairs and International Cooperation / Scientific and Technological Cooperation between Italy and China: Technical Panel Meets at the Farnesina. 2017. [Электронный ресурс: <https://www.esteri.it/>] (дата обращения: 10.10.18)

Воздействие стран ЕС на политику энергоперехода Германии

Вълчанов Иван Николаев, студент
Волгоградский государственный университет

В данной статье был проанализирован немецкий энергопереход с ядерного топлива на возобновляемые источники энергии и сдерживающие факторы этого процесса со стороны ЕС. Была рассмотрена позиция ЕС по данному вопросу и было установлено каким образом Европейский союз может осуществлять давление на энергопереход Германии.

Ключевые слова: политика энергоперехода, Германия, Европейский союз.

Развитие альтернативных, экологически безопасных и возобновляемых источников энергии является одним из приоритетов мировой энергетики. Страны Западной Европы являются лидером в данной области, однако и здесь можно наблюдать некоторые противоречия, связанные с особенностями политики отдельных стран и ЕС в целом. Потенциальные противоречия можно наблюдать, в частности, между Германией, в которой набирает обороты реализации концепции «Energiewende» («Энергетическая революция» или «Энергопереход») и ЕС, вынужденным лавировать между интересами различных его участников.

Ход и результаты переговоров о будущем энергетической и климатической политики ЕС в Брюсселе будут влиять и на политику Германии в области энергоперехода. Во-первых, правительству Германии придется разработать стратегию переговоров, которая обещает успех на уровне ЕС. Во-вторых, ему придется иметь дело с противоречиями, которые могут возникнуть между политикой ЕС и Германии в данной области. Чем больше ЕС замедляет темпы трансформации, тем больше будут эти противоречия. В особенности, если исходить из того, что амбиции Германии остаются высокими в основных областях энергетического перехода, таких как постепенное прекращение использования ядерной энергии, сокращение выбросов парниковых газов и расширение возобновляемых источников энергии [5]. В настоящее время представляется весьма вероятным, что 28 глав государств и правительств государств-членов ЕС установят лишь умеренную цель сокращения выбросов и не согласятся с новой целью в области возобновляемых источников энергии несмотря на Предложения Комиссии ЕС, представленные в январе 2014 года в отношении политики ЕС в области энергетики и климата на период до 2030 года. Такое решение Европейского Совета окажет давление для изменения некоторых целей Германии в области энергетического перехода. Если ключевые игроки в энергетической и климатической политике Германии захотят эффективно противостоять этой проблеме, им придется предоставлять больше энергетических кампаний на уровне ЕС. Чтобы добиться успеха на арене ЕС, правительству Германии сначала необходимо выяснить, какую из возможных стратегий для разработки европейского измерения политики Германии «Энергоперехода» она хочет реализовать в будущем. Рекомендации о том, как правительство Германии должно действовать в рамках переговоров после 2020 года, могут быть сформу-

лированы лишь последовательно в отношении отдельных стратегических вариантов [1].

На данный момент кажется правдоподобным, что целевая архитектура ЕС будет сокращена до единой цели сокращения выбросов после 2020 года с низким уровнем амбиций — даже ниже «40-процентного внутреннего» уровня, предложенного Комиссией. Такое решение затронет и ключевые цели «Энергоперехода» Германии. Несмотря на то, что «дорожная карта» Германии по поэтапному отказу от использования ядерной энергии останется без изменений, решение ЕС может помешать расширению использования Германией возобновляемых источников энергии. И весьма вероятно, что это окажет негативное влияние на политику по сокращению выбросов. Даже если Европа не установит новый целевой показатель использования возобновляемых источников энергии в той же форме, что и нынешний, Германия все же сможет установить свою собственную цель достижения 30-процентного уровня возобновляемых источников энергии в целом (к 2030 году, в 2011 году уровень составлял 12,1%). Тем не менее, если бы этот амбициозный и дорогостоящий проект трансформации энергетической системы воспринимался бы немецкой общественностью как «частная инициатива» в пределах Европы, очевидно, он столкнулся бы с существенно возросшим противостоянием со стороны политической оппозиции. Кроме того, в последующие годы общественное обсуждение затрат на него может в будущем вспыхивать снова и снова. Усилия, необходимые для поддержания сетевой безопасности, вероятно, значительно возрастут, если соседние страны, такие как Польша и Чешская Республика, которые выступают против энергетической стратегии, основываясь на возобновляемых источниках энергии, спроектируют свои электрические сети таким образом, чтобы они могли блокировать транзит с севера на юг Германии в периоды сильных ветров. Расширение сетей электроснабжения в Германии, которое только началось, вероятно, столкнется с серьезными проблемами принятия во многих регионах. Во всех этих случаях можно утверждать, что Германии было бы лучше частично приспособиться к европейскому подходу и замедлить внутреннюю экспансию возобновляемых источников энергии. На этом фоне представляется целесообразным поощрять усилия к дальнейшему расширению использования возобновляемых источников

энергии в электроэнергетическом секторе, как в Германии, так и в ЕС. Что гораздо более уязвимо для негативного европейского влияния, так это политика Германии по сокращению выбросов. В сценарии, предполагаемом здесь, все еще будет существовать базовый консенсус между Германией и ЕС в отношении роли целей, но значительно различающиеся уровни амбиций могут создать проблему. Никто не может помешать Германии сохранить свою национальную цель сокращения выбросов на уровне 20% к 2030 году (по состоянию на 2012 год: 24,7%). Тем не менее, трудно предсказать, столкнется ли Германия с необходимостью просто скорректировать свои цели на 2030 год, потому что ее собственная цель сокращения выбросов оказывается гораздо более амбициозной, чем цель ЕС, даже в конце следующего десятилетия. Также невозможно с уверенностью сказать, подвергнутся ли критике меры, необходимые для достижения 55-процентной цели, если международные переговоры по климату не достигнут значительного прогресса. Германия сможет добиться прямого и краткосрочного повышения цен на квоты на выбросы только благодаря инициативам на уровне ЕС — будь то путем повышения европейской климатической цели на 2020 год или реформирования торговли выбросами.

Однако в выбранном сценарии на период после 2020 года такие инициативы будут иметь относительно небольшие шансы на успех. Правительству Германии будет предоставлен только один вариант для достижения собственных целей по сокращению выбросов: использование дополнительных национальных мер. Во-первых, ему необходимо будет ввести дополнительные инструменты регулирования для энергетического сектора, такие как стандарты технических характеристик выбросов для электростанций или минимальная цена на ископаемое топливо для установок, охватываемых ETS (минимальная цена на углерод) [2]. Во-вторых, придется принять дополнительные меры по сокращению выбросов в секторах транспорта, сельского хозяйства и строительства, которые до сих пор были в значительной степени защищены от весьма непопулярных правил [3].

Не подлежит сомнению, что энергопереход имеет глубокое европейское измерение, учитывая высокие нормативные рамки установленных ЕС и более тесных связей с рынками электроэнергии и газа соседних странах. Тем не менее, последствия энергоперехода для энергетической политики Германии до сих пор не проанализированы в достаточной степени [4]. Уровень ЕС обычно включается в эту дискуссию только выборочно — в некоторых случаях он выступает за ускорение энергетического перехода, в других — за его замедление. Существуют три возможных стратегии идеального типа для разработки европейского измерения политики энергоперехода: создание европей-

ского энергоперехода, корректировка курса Германии или минимизация вмешательства ЕС. В зависимости от того, в каком направлении правительство Германии хочет пойти в будущем, появляются разные варианты подходов к переговорам после 2020 года.

Цель вывода всего ЕС на единый политический путь, который соответствует основным принципам германского энергетического перехода, несомненно, является наиболее требовательной из стратегий, изложенных здесь. Проект преобразования, который должен обеспечить одностороннее сокращение выбросов парниковых газов на 80-95 процентов к 2050 году, главным образом за счет более широкого использования возобновляемых источников энергии, повышения энергоэффективности и отказ от использования ядерной энергии, вероятно, не сможет получить поддержку большинства. — оставляя в стороне Данию, Австрию и другие более мелкие государства-члены. Ввиду чрезвычайно сложной рыночной конъюнктуры для строительства новых атомных электростанций, которое в любом случае в настоящее время было бы невозможно без существенных субсидий, было бы не достаточно незначительно улучшить базовые условия для ядерной энергии.

С диаметрально противоположной точки зрения, процессы на уровне ЕС могут быть использованы для обоснования корректировок курса на энергетический переход Германии. Теоретически, этот подход можно использовать как способ преднамеренного обуздания темпов преобразований в Германии, например, играя более пассивную роль в переговорах после 2020 года или преднамеренно обостряя конфликты с Комиссией по поводу процедур государственной помощи. Однако гораздо более реалистичным вариантом такого подхода будет отказ Германии от активной руководящей роли в переговорах, отказ предпринимать какие-либо усилия для предотвращения вышеупомянутых событий на уровне ЕС. В конце концов, если германское правительство согласится на слабый компромисс, это молчаливое согласие может быть использовано для релятивизации вероятного отказа Германии в достижении некоторых целей «Энергоперехода» и постановки вопроса о необходимости руководства Германии в области защиты климата. Если в результате переговоров в ЕС после 2020 года, например, будет достигнута договоренность относительно недвусмысленной цели по сокращению выбросов, функционирование ETS сделает невозможным достижение климатических целей, содержащихся в немецкой политике «Энергоперехода». Ответственность за этот провал будет возложена на государства-члены ЕС, которые, как правило, замедляют любые действия ЕС в области климатической политики, особенно страны Висшеградской группы, возглавляемые Польшей.

Литература:

1. Ralf Tils, Politische Strategeanalyse. Konzeptionelle Grundlagen und Anwendung in der Umwelt- und Nachhaltigkeitspolitik (Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2005); Joachim Raschke and Ralf Tils, Politische Strategie. Eine Grundlegung (Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2007).

2. Stefano Clò, Susan Battles, and Pietro Zoppoli, «Policy Options to Improve the Effectiveness of the EU Emissions Trading System: A Multi-criteria Analysis», *Energy Policy* 57 (2013): 477–90
3. Oliver Geden, Die Implementierung der «Kyoto-II»-Verpflichtungen in EU-Recht. Enger werdende Spielräume für eine klima-politische Vorreiterrolle Deutschlands, SWP-Aktuell 69/2013 (Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik, November 2013).
4. Severin Fischer and Oliver Geden, Europeanising the German Energy Transition, SWP Comments 33/2011 (Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik, November 2011); Oliver Geden and Severin Fischer, «Die ‘Energiewende’ wird euro-päisch», *Berliner Republik* 1 (2014): 11–13.
5. The «Energiewende» decisions of 2011 contained numerous quantified individual targets, but did not create any explicit hierarchy among them. A systematization proposed by the expert commission that was formed to monitor the energy transition names two headline targets: reducing greenhouse gas emissions (40 percent by 2020, 80–95 percent by 2050) and phasing out nuclear power by 2022 (see Expertenkommission zum Monitoring-Prozess «Energie der Zukunft», Stellungnahme zum ersten Monitoring-Bericht der Bundesregierung für das Berichtsjahr 2011 [Berlin et al., December 2012], 5ff)

Сотрудничество России и Китая в международных организациях

Сафарова Сабина Нодиржоновна, студент
Тульский государственный университет

Ключевые слова: Китай, Россия, сотрудничество КНР и России, ШОС, ООН, АСЕАН.

С каждым годом отношения между Россией и Китаем укрепляются и становятся стратегически важными для всего мирового сообщества. За последние годы экономика Китая возросла в несколько раз, и составляют конкуренцию многим ведущим экономически развитым государствам, а Россия в свою очередь обладает большими природными ресурсами и прекрасным военным преимуществом.

Сегодня как Китай, так и Россия прилагают усилия для роста своей национальной мощи, развития экономики и улучшения жизни народа. Всестороннее углубление делового сотрудничества между Китаем и Россией в торгово-экономической, энергетической и других областях помогает двум странам взаимно обогащаться, перенимать друг у друга все лучшее для того, чтобы быстрее и успешнее развиваться. [1] Таким образом, две страны составляют прекрасный политический союз, в котором КНР и Россия дополняют друг друга. Эти тенденции прослеживаются и в участии обеих стран в международных организациях. Например: ООН, АТЭС, ШОС, БРИКС. Страны придерживаются похожей политической линии и часто голосуют за одни и те же решения.

Одной из самых тесных является Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), так как ведущими в ней странами являются Россия и Китай. ШОС является организацией, которая обеспечивает региональную безопасность. ШОС берет начало своего существования еще со времен СССР. Страны-участницы ШОС — Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан, Узбекистан, КНР. Это единственное региональное образование на территории

бывшего СССР, в которое помимо стран СНГ входит Китай. Данная организация позволяет Китаю и России осуществлять политику безопасного и стабильного развития в регионе, а также предоставляет пространство для развития отношений со стратегическими партнерами. На мой взгляд, именно отношения России и Китая направляют данную организацию и оказывают непосредственное влияние на развитие организации во всех сферах.

Значимость участия России в ШОС достаточно велика. Из-за экономических санкций, которые ввел Запад в связи с ситуацией на Украине, темпы роста российской экономики резко снизились, курс рубля, от которого сильно зависит страна, — упал. В этих условиях Кремль пытается укрепить экономические связи с азиатскими странами. Одной из основных целей России на сегодняшний день является выйти из режима международной изоляции и оказать противодействие западным странам, укрепив сотрудничество с Азией. [2]

Россия и Китай так же тесно сотрудничают в организации ООН. Организация Объединённых Наций — международная организация, созданная для поддержания и укрепления международного мира и безопасности, развития международного сотрудничества и содействия глобальному прогрессу. [3] В рамках данной организации обе страны голосуют примерно одинаково за тот или иной проект, и предлагает совместные корректировки для организации. Например, в 2007 г. «...в ходе голосования в Совбезе ООН девять стран выступили в поддержку резолюции, три воздержались и три страны, из которых две обладают правом вето (Россия и Китай), проголосовали против...». [4]

Также нельзя не упомянуть такую площадку как АТЭС. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество — это межгосударственный форум, созданный для содействия экономическому росту, сотрудничеству, торговле и инвестициям в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Основное предназначение АТЭС — определение правил региональной торговли и инвестиций. Страны АТЭС имеют крупный экономический потенциал, и формирование зоны свободной торговли приведёт к созданию самой большой группировки в мире. [5]

Существует еще одна организация, в которой состоят и Китай, и Россия — АСЕАН, Ассоциации государств Юго-Восточной Азии. АСЕАН — это международная ор-

ганизация, в границах которой сотрудничество проходит в трёх сферах: экономической, политической, а также культурной. [6]. Данная организация очень часто подвергается критике западными СМИ из-за чрезвычайной мягкой позиции, касающихся прав и свобод человека. Анализ китайско-российских отношений в рамках АСЕАН показывает, что и здесь уровень сотрудничества находится на высоком уровне. Россия является полномасштабным партнёром по диалогу с организацией с июля 1996 года.

Все вышерассмотренные примеры позволяют сделать вывод о том, что Россия и Китай действительно являются партнерами на международной арене и придерживаются одного политического курса.

Литература:

1. Гучан, Л. Ради благополучия народа двух стран. Национальные годы придают новый импульс сотрудничеству. // Проблемы современной экономики [Электронный ресурс] // Евразийский международный научно-аналитический журнал., N 2 (22), 2007.
2. Азиатский поворот путинской России. // Россия сегодня. 27.11.2014 [Электронный ресурс] — URL: <http://voozl.com/material/site/aziatskiy-povorot-putinskoy-gossii>
3. Гуманитарные технологии. Аналитический портал. Энциклопедия. [Электронный ресурс] — URL: <https://gtmarket.ru/organizations/united-nations/info#t3> (дата обращения: 4.04.2019).
4. Мьянма поблагодарила Китай и Россию за позицию в СовБезе ООН. //РИА Новости. 2017 [Электронный ресурс] — URL: <https://ria.ru/20070113/59021402.html> (дата обращения: 9.04.2019).
5. Костюнина, Г. М. Форум «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сообщество» (АТЭС) / Г. М. Костюнина // Международная экономическая интеграция: Учебное пособие / Под ред. Н. Н. Ливенцева. — М.: Экономистъ, 2006. — с. 191–217.
6. АСЕАН — движущая сила региональной интеграции в Азии: монография /И. И. Шувалов, Т. Я. Хабриева, А. Я. Капустин [и др.]; отв. ред. Т. Я. Хабриева, зам. отв.ред. Н. М. Бевеликова. — М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации: ИНФРА-М, 2016. — 256 с

Связь политических проблем с экономическими

Тарасова Татьяна Вячеславовна, студент

Уфимский государственный авиационный технический университет

Премьер-министр Великобритании Алекс Дуглас-Хьюм считает, что политические проблемы неразрешимы, а экономические проблемы непостижимы для человека. Автор в своем высказывании хочет донести, то, что проблемы, связанные с политикой невозможно полностью решить, а на проблемы экономики не только не удастся найти решение, но и невозможно понять данные проблемы.

С позицией Алекса Дуглас-Хьюма нельзя не согласиться, ведь существует множество не решенных экономических проблем, на которые еще не были найдены пути решения, так как для этого необходимо выяснить суть данных проблем и причины их возникновения. А политические проблемы в силу их сложности, разного мнения политиков невозможно сойтись на едином решении. Поэтому государства надвигают друг на друга различные огра-

ничения, такие как санкции, накладывают эмбарго и так далее.

Для аргументации своего мнения приведу определение политических и экономических проблем, примеры некоторых проблем политики и экономики, а также проблемы, которые на которые на сегодняшний день еще не были найдены решения. Политическая проблема определяется как ситуация, которая возникает из-за столкновения политических интересов. Если не решить вовремя эти проблемы, они могут перерасти в политических конфликт, которая в свою очередь перейдет в катастрофу, то есть может послужить поводом к революциям, войнам. Например, к наиболее острым проблемам политики относятся международный терроризм, угрозы локальных войн, опасность ядерной войны, которые также являются глобальными. Террористы могут значительно влиять на общественное

мнение, и целью таких террористических группировок является отречение народа от государства, чтобы они перестали поддерживать государство.

Что касается локальных войн, то существует опасность того, что локальные войны могут перерасти в глобальные. Чтобы урегулировать данные конфликты сильные государства, державы могут принять разные позиции. Это же может привести к ядерной войне. Ведь в ходе военных действий могут применяться и оружия массового поражения. Это и является еще одной глобальной политической проблемой.

Под проблемами экономики понимают глобальные нарушения в развитии и ведении хозяйственной деятельности отдельных стран или всего мира. Среди глобальных проблем экономики выделяют проблемы разных «полюсов» экономического развития. Это разделение и в первую очередь с точки зрения экономики, между развитыми и развивающимися странами. Например, развивающиеся страны нуждаются в помощи от развитых стран, гибких условий с их стороны. Допустим развитые страны могут ослабить условия, связанных с экспортом товаров из развивающихся стран, обеспечить стабильный приток инвестиционного капитала. Таким образом, такая отсталость большинства стран мира негативно воздействует на экономику в целом всего мира.

Следующей немаловажной проблемой экономики является проблема бедности. Данная проблема является следствием неких «пробелов» в экономике и неспособности, и иногда нежелания правительства обеспечивать свой народ. Появляется пропасть между людьми, у которых есть достаточно средств для существования, и людьми, которые находятся за чертой бедности. Ведь не секрет что во многих странах доход населения может быть ниже прожиточного минимума. Такая ситуация наблюдается и в России. К этой проблеме нужно относиться серьезно, так как некоторые люди не могут себе позволить даже минимальный набор продуктов необходимых для полноценного питания.

Не следует упускать еще проблемы экономики и продовольственного кризиса. Данные проблемы тесно связаны между собой. У большинства развивающихся стран нет возможности обеспечить свое население жизненно важными продуктами питания. В данных странах существует проблема голодания, и последствиями голодания является смерть, большинство из которых приходится на детей.

Неизбежно на экономику сказываются энергетические проблемы. В особенности данные проблемы оказывают влияние на развитие стран со слабой экономикой. Мировая экономика испытывает дефицит относительно энергоресурсов. Одной из основных причин энергетических проблем состоит в резком увеличении потребления человечеством ресурсов. Несмотря на то, что открываются новые месторождения ресурсов, энергетическая проблема остается актуальной. Например, с увеличением автопарков увеличивается и потребность в ресурсах. Однако,

на сегодняшний день практически нет опасений, например, что запасы нефти будут исчерпаны примерно через 20–30 лет. Хотя в начале 2000-х годов были такие прогнозы.

Также немаловажными экономическими проблемами являются ухудшение экологии, истощение животного и растительного мира, демографическая проблема, проблема глобального потепления, угроза ядерной катастрофы.

Я полностью согласна с высказыванием английского деятеля Алекса Дуглас-Хьюма, что экономические проблемы непостижимы, то есть непонятны. Если невозможно понять проблемы экономики, следовательно, большинство этих проблем практически невозможно решить. Существует множество нерешенных проблем экономики, перечислю некоторые из них. Необходимо найти экономические методы стремления рыночной экономики к неограниченному росту производства, а также к неограниченному потреблению ресурсов, загрязнению окружающей среды. Существует нерешенная проблема истощения природных ресурсов, загрязнения окружающей среды, вследствие непостижимости данной проблемы возможен крах мировой экономики. Необходимо приостановить, прекратить рост капитала и населения, из-за чего можно будет уменьшить нагрузку на окружающую среду. Также нагрузку на окружающую среду оказывает неравномерное использование людьми выгод, и для устранения данной проблемы необходимо человечеству снизить материальное потребление. Существует проблема превышения уровня доходности капитала над уровнем роста дохода и производства, которое может ведет к росту концентрации капитала и имущественного неравенства.

Для подтверждения данной позиции выдвину следующие примеры. Например, сейчас невозможно предугадать мнение, поведение мировых держав. Возможно все политические проблемы были решены если все мировые государства объединились и начали бы вместе решать все вопросы, связанные с терроризмом, как обеспечить рост мировой экономике, также обеспечить безопасность и многое другое. Но такое, к сожалению, невозможно, так как каждая из мировых держав имеет свою позицию, и они не могут прийти к единому решению. Даже, к примеру, если взять ситуацию с войной в Сирии. В данный конфликт подключились разные страны, чтобы противостоять действиям террористических организаций, которые тогда были созданы. В итоге несогласованных действий как России, так и США, были выдвинуты с обеих сторон обвинения в неэффективности действий. Вот и получается, что из-за разного мнения сторон возникает ситуации, при которых невозможно решить проблемы политического характера. Все это также тесно взаимосвязано с экономикой, также из-за этого страны могут друг на друга наложить какие-либо санкции и т. д.

Например, экономике Российской Федерации в настоящее время также существуют нерешенные экономические проблемы. Например, одной из нерешенных проблем экономики Российской Федерации является ее структура.

Как отмечал в одном из своих интервью Президент Российской Федерации, проблемы экономики отражаются на доходах людей. Также нерешенной проблемой экономики РФ является низкая производительность труда. В случае не повышения производительности труда, не появятся новые рабочие места, а значит и не будут увеличиваться доходы населения. Причинами же дохода населения, который ниже прожиточного минимума, можно назвать снижение цен на нефть, санкции относительно РФ и другие внешние ограничения, и конечно же кризисные явления в экономике.

Я думаю, что для решения проблем, как политических и экономических, которые в некотором смысле могут быть непонятны, необходимо всем государствам сотрудничать, объединиться в силу разрешения глобальных проблем. Возможно, тогда решились и внутренние проблемы стран, которые так или иначе связаны и с внешними факторами. Но это невозможно, какие бы не были созданы союзы и объединения, рано или поздно какая-либо страна начинает доминировать, в итоге возникают новые конфликты. Также следует отметить, что политические проблемы тесно связаны с экономическими.

Литература:

1. Боумол Дж., Блайндер А. Экономикс: принципы и политика. — М.: Юнити-Дана. 2012.
2. Буфетова, А. Н., Веселая Л. С. Основы экономики. Учебное пособие для абитуриентов ЭФ НГУ. — Новосибирск. — 2003.
3. Вахитов, К. И. Экономика. Учебное пособие. — М. — 2004. — 364 с.
4. Василик, М. А. Политология: Элементарн. курс; Учеб. пособие / М. А. Василик, М. С. Вершинин. — М.: Гардарики, 2003. — 270 с.
5. Пугачев, В. П., Соловьев А. И. Введение в политологию: Учеб. для вузов — М: Аспект Пресс, 2005—477 с.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 18 (256) / 2019

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, О. В. Майер

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ №ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.
ISSN-L 2072-0297
ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»
Номер подписан в печать 15.05.2019. Дата выхода в свет: 22.05.2019.
Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.
Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.
E-mail: info@moluch.ru; <https://moluch.ru/>
Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.