

ISSN 2072-0297

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



26  
2022  
ЧАСТЬ III

16+

# Молодой ученый

## Международный научный журнал

### № 26 (421) / 2022

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

*Главный редактор:* Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

*Редакционная коллегия:*

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, доктор педагогических наук (Узбекистан)  
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук  
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук  
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)  
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  
Бердиев Эргаш Абдуллаевич, кандидат медицинских наук (Узбекистан)  
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  
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения  
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)  
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  
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  
Рахмонов Азиз Боситович, доктор философии (PhD) по педагогическим наукам (Узбекистан)  
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук  
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук  
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук  
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)  
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)  
Буриев Хасан Чутбаевич, доктор биологических наук, профессор (Узбекистан)  
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)  
Досманбетов Динар Бакбергенович, доктор философии (PhD), проректор по развитию и экономическим вопросам (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 Кулуг-Бек Бекмуратович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)  
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)  
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)  
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 *Виктор Григорьевич Глушков* (1883–1937) — русский учёный-гидролог, специалист в области гидротехники и гидродинамики.

Виктор Григорьевич Глушков родился в городе Верный (Алматы).

В 1901 году Виктор окончил с золотой медалью гимназию и поступил в Петербургский институт инженеров путей сообщения. Будучи студентом Института инженеров путей сообщения, в 1905–1906 гг. слушал лекции в Высшем техническом училище в Берлине. После окончания института он был оставлен на кафедре для усовершенствования в гидрологии, проходил стажировки в европейских странах — Германии, Франции, Италии. Также он работал в Средней Азии, где руководил мелиоративными изысканиями на р. Мургаб и созданием гидрометрической части Туркестанского края. В 1912 году был избран адъюнкт-профессором Ново-Александровского сельскохозяйственного института. Затем руководил гидрометрической частью управления для гидрологического изучения европейской России применительно к задачам мелиорации.

С 1916 года Глушков занимался оценкой гидроэнергетических ресурсов в России, он заведовал отделом «белого угля» (так тогда называли гидроресурсы) в составе Комиссии по изучению естественных производительных сил России.

В 1919 году был создан Гидрологический институт, который Глушков возглавил в 1922 году. С 1934 года он руководил отделом гидрометрии в институте, а на момент ареста был заместителем директора по научной части. Кроме этого, он руководил организацией и работой международных балтийских гидрологических конференций. Виктор Григорьевич участвовал в реализации плана ГОЭЛРО (заведовал Водноэнергетическим бюро отдела по электрификации Северного района европейской части России). Также он занимался проектной работой для водохозяйственных мероприятий: при строительстве Волго-Донского канала, при возведении гидротехнических сооружений в бассейнах Куры и Аракса, во время осушения Колхидской низменности, при проектировании ГЭС.

Глушков дал определение науки гидрологии, сформулировал ее задачи, наметил главные направления и показал ее связь с другими науками. Он стал основоположником современного комплексного направления в гидрологии. К его научным достижениям относятся обоснование схемы круговорота воды в природе (1924) и учение о речных наносах. Также ученый опубликовал статьи прикладного характера. Он изобрел множество гидрологических приборов: поплавки-интеграторы, лимниграф, батометр-тахиметр, суммарные дождемеры и испарители, штангу-динамометр, весовую водомерную рейку, инерционный самописец волнения открытого моря и донный щуп.

Его работы посвящены теоретическим вопросам гидрологии, гидравлике и математике, гидрометрии и гидрологическому режиму, методам его исследования и расчёта стока, гидроэнергетике, организации гидрологических исследований и инженерным вопросам.

В 1930 году ученый стал заместителем директора Энергетического института. Кроме этого, им были организованы первые крупные экспедиционные исследования гидрологического, термического, гидрохимического и гидробиологического режимов Ладожского и Онежского озер под руководством С. А. Советова и профессора И. В. Молчанова (1923–1933).

По его инициативе началось составление первого водного кадастра России, но завершено оно было после смерти ученого.

В 1932 году Виктор Григорьевич был избран членом-корреспондентом отделения математических и естественных наук АН СССР, в 1935 году стал академиком ВАСХНИЛ.

25 декабря 1936 года Глушков был арестован в г. Кисловодске, откуда был этапирован в Ленинград. Выездной сессией Военной коллегии Верховного суда СССР в г. Ленинграде 22 мая 1937 года ученый был приговорен к высшей мере наказания. Расстрелян 23 мая 1937 года.

В честь Виктора Григорьевича Глушкова в 1925 году была названа бухта в северной части залива Русанова на Карском побережье северного острова Новой Земли.

*Екатерина Осянина, ответственный редактор*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

- Цуканова Н. В.**  
Некоторые теоретические аспекты нормативного содержания социально-экономических прав гражданина и человека ..... 145
- Черковец Д. А.**  
Судебный прецедент в современной России .... 148
- Шуваева В. К.**  
Особенности медицинских правоотношений ... 150
- Яшин К. В.**  
Ограничения для юристов при оказании квалифицированной юридической помощи физическим и юридическим лицам ..... 155

### ИСТОРИЯ

- Абилов П. Р.**  
Теоретические аспекты влияния марксистского учения на формирование социалистического движения в России и Италии в конце XIX — начале XX века: сравнительный анализ ..... 158
- Лутошкин С. А.**  
Европейский опыт создания и эволюции крупных финансово-промышленных объединений в индустриальную эпоху ..... 162
- Лутошкин С. А.**  
Опыт создания и эволюции финансово-промышленных групп в США в конце XIX — середине XX века ..... 164

### ПОЛИТОЛОГИЯ

- Стучкайте М. В.**  
Университеты как акторы публичной дипломатии в современных международных отношениях ... 166

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Белоногов А. В., Рузметов С. А.**  
Понятие денежного обращения и денежной системы. Основы государственного регулирования денежного обращения ..... 168
- Ильин И. В.**  
Тенденции современной розничной торговли ..... 172
- Кузнецова Н. А., Огородникова Е. П.**  
Качество российской налоговой системы ..... 174
- Кузнецова Н. А., Огородникова Е. П.**  
Личное страхование ..... 175
- Ноздрин Е. Г.**  
Перспективы развития и совершенствования бюджетов субъектов РФ ..... 176
- Опейкина Т. В.**  
Анализ понятийного аппарата экономической категории «финансовая несостоятельность»... 178
- Опейкина Т. В.**  
Анализ факторов, определяющих финансовую несостоятельность организации..... 179
- Оразов А. Е.**  
Совершенствование государственной политики по продвижению отечественных компаний на международный рынок: новые стратегии и инструменты ..... 181
- Палий Д.**  
ИТ-отрасль в России: текущие изменения и прогнозы ..... 185
- Поляшова Е. А.**  
Современные методики анализа эффективности каналов сбыта ..... 188
- Сироткина Я. А.**  
Анализ рынка контента современных телевизионных общественно-политических ток-шоу в России ..... 189
- Тухватуллина А. О.**  
Стратегия развития предприятий..... 193

**Чупрова А. В.**

Организация труда как элемент организации  
производства ..... 195

**МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR****Данилов Е. А.**

Оценка современных каналов внешней  
корпоративной коммуникации в рамках системы  
медиакоммуникаций..... 198

**Савицкий И. К.**

Особенности развития электронной коммерции  
в России ..... 200

**Савицкий И. К.**

Особенности развития управления маркетингом  
в современных условиях ..... 202

**Савицкий И. К.**

Инновационные технологии современного  
маркетинга..... 203

**Сидоров А. С.**

Интернет-маркетинг как ключевой фактор  
развития конкурентоспособности компании ... 205

**КУЛЬТУРОЛОГИЯ****Улан к. К.**

Традиционный орнамент кочевников как  
духовный и эстетический феномен ..... 207

**ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ****Улан к. К.**

Бельдемчи как элемент кыргызского  
национального костюма ..... 210

## ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

### Некоторые теоретические аспекты нормативного содержания социально-экономических прав гражданина и человека

Цуканова Наталья Владимировна, студент магистратуры  
Тольяттинский государственный университет

*Нормативное содержание социально-экономических прав гражданина и человека рассматривается сообществом ученых с момента их закрепления в Конституции. На основании закрепления указанных прав происходит реализация их в жизнь, неразрывна и связь между экономическими и культурными, социальными правами. Рассмотрение вопроса нормативного содержания социально-экономических прав гражданина и человека занимает центральное место, это обуславливается не только важностью и всеобщностью, но и зависимостью от политики государства, уровня развития и достижения экономики, культуры и уровня жизни общества в целом. В современном научном сообществе, вопрос принадлежности социально-экономических прав гражданина и человека остается открытым. Существуют сторонники точки зрения, которые придерживаются естественной, природной, неотъемлемой принадлежности данной группы прав. И противоположной — когда социально-экономические права гражданина и человека рассматриваются в плоскости закона, а следовательно, и не принадлежат человеку по его природе.*

**Ключевые слова:** социально-экономические права гражданина и человека, экономическое развитие, культурное развитие, реализация прав.

#### Методика проведения исследования

Методика заключается в последовательном изучении трудов ученых юристов, таких как: Баглай М. В., Аристов Е. В., Терещенко Н. Д., Шахрай С. М., Лукашевой Е. А. Обзор источников данных авторов позволил исследовать механизмы реализации социально-экономических прав гражданина и человека в рамках Конституции. Были проанализированы работы Зорькина В. Д. «Современный мир, право и Конституция», Бондарь Н. С. «Судебный конституционализм в России в свете конституционного правосудия», Баглай М. В. «Конституционное право Российской Федерации», в них выявлены научные концепции регулирования и юридической природы социально-экономических прав гражданина и человека. Кроме того, раскрыты взаимосвязи с политикой государства в период кризиса всех сфер жизнедеятельности гражданина и человека. Для достижения поставленной цели применялся широкий комплекс общенаучных и специально исторических методов. Исследование проводилось на основе принципов историзма, объективности, комплексности и системности.

#### Результаты исследований

По своей природе личные, имущественные, политические, экономические права подлежат защите от какого-либо посягательства извне. Государство призвано выполнять функцию

защиты и реализации социально-экономических прав гражданина и человека. Качество реализации указанных прав напрямую зависит от уровня экономического и культурного развития, а это как известно, требует не малых материальных затрат и соответствующих денежных дотаций со стороны государства. Верно будет утверждать, что реализация социально-экономических прав (право на труд, на охрану здоровья, на социальное обеспечение, на культурное просвещение) находится в зависимости от воли государства, его экономического благополучия и стабильности.

Среди ученых исследователей вопроса содержания социально-экономических прав гражданина и человека нет единого мнения. Так, например, «А. А. Безуглов, О. Е. Кутафин, С. А. Солдатов» [1] относят эти права к группе социально-экономических, включающих в себя экономические, социальные и культурные. Ф. М. Рудинский же говорит «о существовании в качестве самостоятельных групп экономических и социальных прав» [2]. Вместе с тем нельзя не согласиться и с Е. А. Лукашевой в том, что «права человека второго поколения состоят из взаимосвязанных, но имеющих свои особенности социальных и экономических прав, объединенных между собой целью обеспечения человеку достойного качества жизни» [3]. Изучение проблематики, правовой природы социально-экономических прав гражданина и человека требует детального подхода и было бы не полным без рассмотрения содержания самих конституционных норм и других источников. Это позволит определить степень реализации, характер и природу взаимных прав и обязанностей государства и гражданина.

Основным источником социально-экономических прав гражданина и человека является Конституция, то есть можно утверждать, что данная категория прав является не естественной, а принадлежит человеку в силу объективного права. При этом, в современном законодательстве, социально-экономические права признаются неотчуждаемыми и естественными. Утверждается, что «поскольку »настоящие« естественные права — это принадлежащие каждому от рождения и осуществляемые вне зависимости от воли государства права, вытекающие из »юридически значимых важнейших свойств человека» [4].

Поэтому эти «права называются не субъективными конституционными (публичными)» [5] правами, а правами, вытекающими из объективного правопорядка, который отражен в законодательстве исключительно по инициативе государства.

Тогда как «настоящие» субъективные права «не есть результат представительного-обязывающего действия норм объективного права» [5]. Второе поколение прав человека, пишет Л. С. Мамут, «имеет своим основанием вовсе не достоинство личности, которое является его атрибутивным неотъемлемым свойством, а всего лишь деятельность государства. Они принадлежат человеку в силу закона» [6]. «Также социально-экономические права называют стандартами политики государства; условными правами; октроированными и тотально зависимыми от предпочтений политики действующего правительства» [7].

Социально-экономические права, отмечает С. С. Алексеев, «представляют собой принципиально другие правовые феномены, нежели неотъемлемые права и свободы человека» [8]. Из вышеуказанных цитат можно сделать вывод о том, что процессы в экономике, политике, в социальной сфере и культуре взаимосвязаны, оказывают влияние на жизнь общества. Думается, что социально-экономические права гражданина и человека взаимосвязаны с вышеуказанными процессами, то и не могут быть естественными, субъективными правами.

Кроме того, приводится довод, что «социально-экономические права не могут претендовать на естественность и субъективность ввиду того, что они не направлены на обеспечение человеку присущей от природы естественной свободы» [9]. Тот блок прав, которые призваны обеспечить личную свободу, являются субъективными, напрямую не регулируются Конституцией, а вот социально-экономические права гражданина и человека являются закрепленными в основном законе государства, следовательно, государство и перераспределяет материальные блага внутри общества

По мнению Ижаева О. А. вышеуказанная «концепция является устаревшей, а следовательно, не может рассматриваться в аспекте юридической природы прав человека, в том числе и социально-экономических» [10]. Еще Е. Н. Трубецкой отмечал «коренную ошибку классического естественного права, которая заключалась в том, что право есть »кодекс неизменных правил, который вытекает с логической необходимостью из природы разума« [11]. Данную точку зрения разделяют многие современники, которые утверждают, что »право (права человека) нужно искать не в биологической природе человека, не в умозрительных формулировках, а в содержании культуры

каждого народа» [12]. В соответствии с эволюцией содержания прав человека, »отныне, естественные права требовали во имя свободы человека не только гражданских и политических прав, но и социально-экономических прав, которые отражали достигнутый уровень социокультурного развития общества» [12; 24].

«Сама логика исторического процесса привела к жизни необходимость нового качества у государства — социальности, многочисленные факторы обусловили становление социального государства в западной Европе (XIX — XX вв.)» [13].

Из всего выше сказанного можно сделать вывод о том, что права человека принадлежат ему не только в силу природы (по рождению) и «неотчуждаемости», или в силу воли государства, а возникают путем достижения консенсуса, через демократические процессы в данном обществе.

Трудно не согласиться с Троицкой А. А., которая утверждает следующее: «Естественность и субъективность прав человека предопределена волей народа, который, используя свой суверенитет, определяет и отражает эти права в конституционных актах и наделяет публичную власть соответствующими обязанностями» [14; 23].

«Многонациональный народ Российской Федерации признал социально-экономические права человека естественными и принадлежащими каждому от рождения, отразил свою волю в действующей Конституции» [15]. Социально-экономические права имеют ту же юридическую природу, что и политические права, гражданские права, воля государства распространяется на все виды прав в одинаковой мере. Следовательно, трудно согласиться с мнением о том, что социально-экономические права — это воля государства.

Нельзя забывать, что социальные, культурные и экономические права закреплены на уровне международных правовых актах. Например, этот блок прав нашел свое отражение во Всеобщей декларации прав человека (ст. 22–28). В Международном пакте об экономических, социальных и культурных правах закреплены следующие права: право на труд, право на справедливые и благоприятные условия труда, право на создание профессиональных союзов, право на социальное обеспечение и охрану семьи, материнства и детства, право на достаточный жизненный уровень, включая право на свободу от голода и на наивысший достижимый уровень физического и психического здоровья (ст. 6–10), кроме того право на образование и ряд других прав в культурной сфере (ст. 11–15). Однако, в ст. 2 Международного пакта отражена норма, в соответствии с которой, государства, обязуются обеспечить вышеуказанные права всеми способами, в том числе и на законодательном уровне. Данная трактовка нормы Международного пакта говорит о зависимости уровня обеспеченности социально-экономических прав гражданина и человека от уровня экономического развития государства.

Для анализа правовой природы мы будем использовать в качестве рабочего определения социально-экономических прав человека следующее: «это закрепленный Конституцией и международно-правовыми актами комплекс прав (юридических возможностей), которыми должен обладать каждый человек, обеспечивающий достаточный и достойный уровень жизни



человека, его свободное развитие, а также позволяющий распорядиться основными факторами хозяйственной деятельности» [16].

Говоря о социальном государстве и социальной справедливости, в рамках реализации социально-экономических прав гражданина и человека следует понимать деятельность государства в интересах различных категорий граждан. Перекосы в ту или иную сторону будут свидетельствовать о том, что происходит нарушение принципа формального равенства. Так, по мнению Л. С. Мамута, человеку «мнится, что в рамках социальной деятельности государства между ним и государством складываются отношения своеобразной взаимности: государство предоставляет ему нечто даровое, а он на это тоже отвечает даровым, т.е. взамен предоставляет государственно-организованному обществу ничто. Так возникает мираж взаимности, а с ним — мираж права» [17].

При этом, группа ученых запада и Европы говорят о формальности равенства и свободы гражданина и человека в социально-экономической среде, которая стремится уравнивать эти права и свободы. Если государство, пишет Н. В. Варламова, «осуществляет социальную деятельность, например, создает школы, то оно тем самым предопределяет границы поведения ребенка (его родителей) и тем самым нарушает его свободу выбора — учиться или не учиться» [18]. «Парадоксальная складывается ситуация, государство, обеспечивающее бесплатное школьное образование, выступает ограничителем свободы, а положение, при котором дети родились в неблагополучной семье и лишены данной возможности, сохраняет эту свободу. Традиционными сторонниками этих идей являются т.н. приверженцы экономического либерализма в его крайне индивидуализированном понимании» [19].

Однако, современные Российские ученые не разделяют вышеуказанные идеи, а вносят собственное видение этой проблематики. Не рассматривают вопрос равенства и равноправия только, как юридический, а дают более широкое толкование. Например, В. Д. Зорькин указывает на «негодность применения формального равенства как равенства между деянием и воздаянием перед единой нормой свободы для всех в российских условиях» [20].

А Бондарь Н. С. отмечает, что в «социально-политической жизни России равенство как режим равноправия строго перед законом никогда не имел господствующего принципа. Напротив, равенство расценивалось более как социальное (фактическое, содержательное) равенство» [21].

Как уже отмечалось выше, если в государстве рыночная экономика, то распределение материальных благ государство не регулирует, отсюда и возникает сложность в судебной защите социально-экономических прав гражданина и человека. И Н. В. Варламова утверждает, что «обеспечение зависит от экономических возможностей государства в тот или иной период, а значит гарантировать соответствующую стабильную защиту невозможно» [22].

Кроме того, возникает еще один вопрос, связанный с защитой социально-экономических прав гражданина и человека. Он заключается в том, что не всегда возможно установить обязанную сторону. М. В. Баглай отмечает, что «ни один суд не примет гражданский иск о реализации социально-экономического права лишь на основе закрепленных в конституции норм. Причина в том, что конституционная норма не определяет конкретно обязанную по этому праву сторону» [7]. Данный блок вопросов является наиболее сложным. Суды не вправе вмешиваться в экономическую составляющую государства, это компетенция другой ветви власти. Однако, Конституция предоставляет определенные гарантии, в нашем случае социально-экономические, а конституционный суд дает оценку политике и действиям законодательной и исполнительной власти.

### Вывод

Рассматривая вопрос о юридической природе социально-экономических прав гражданина и человека, можно утверждать, что это конституционные права, имеющие государственную гарантию и защиту, кроме того, они также являются естественными субъективными правами и не лишены юридической природы. А поскольку закреплено право на судебную защиту конституционных прав, то можно утверждать, что социально-экономические права имеют признак юридической природы.

Нормы Конституции, регулирующие социально-экономические права гражданина и человека, направлены на то, чтобы человек имел возможность гарантированно обеспечить себя и свою семью в различных аспектах его деятельности, включая социальную, культурную, духовную и экономическую. обеспечение этого гражданина. При этом, нельзя расширять некоторые правомочия, иначе, может сложиться ситуация, при которой возникнет завышенная ожидаемость от государства. Однако, как мы видим, Конституция отражает весь спектр социально-экономических прав.

### Литература:

1. О Конституционном Суде Российской Федерации: Федеральный конституционный закон от 21.07.1994 № 1-ФКЗ (ред. От 04.06.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2014). с. 174; 5, с. 237
2. Экономические и социальные права человека и гражданина: современные проблемы теории и практики / под ред. Ф. М. Рудинского. — М.: Права человека, 2009. — 495 с.
3. Права человека и правовое и социальное государство в России / под ред. Е. А. Лукашевой. — М.: Норма, 2013. — 400 с.
4. Рагимов А. Т. Особенности юридической природы прав человека // Конституционное и муниципальное право. 2011. № 8. С. 17.
5. Овсепян Ж. И. Развитие учения о субъективном характере основных (конституционных) прав и свобод в классической научной теории // Конституционное и муниципальное право. 2009. № 13. С. 2–5, 8.
6. Мамут Л. С. Социальное государство с точки зрения права // Государство и право. 2001. № 7. С. 9.

7. Баглай М. В. Конституционное право Российской Федерации. 9-е. изд. М.: Норма, ИНФРА-М, 2011. С. 263; Конституция Российской Федерации: Проблемный Комментарий / Отв. ред. В. А. Четвернин. М., 1997. С. 253.
8. Алексеев С. С. Право: азбука — теория — философия: Опыт комплексного исследования. М.: Статут, 1999. С. 620.
9. Варламова Н. В. Классификация прав человека: подходы к проблеме // Сравнительное конституционное обозрение. 2009. № 4. С. 160.
10. Ижаев О. А. Конституционно-правовые основы судебной защиты социально-экономических прав человека и гражданина в РФ «Московский государственный юридический университет имени О. Е. Кутафина (МГЮА)» 2017 г. С. 47
11. Трубецкой Е. Н. Лекции по энциклопедии права. М., 2012. С. 60.
12. Фролова Е. А. Теория естественного права (исторический аспект) // Государство и право. 2015. № 1. С. 78.
13. Про историю становления теории и практики социального государства см.: Права человека и правовое социальное государство в России / Отв. ред. Е. А. Лукашева. М.: Норма, ИНФРА-М, 2013. С. 87–137.
14. Троицкая А. А. Основные права: происхождение, юридическая природа и пределы защиты // Сравнительное конституционное обозрение. 2013. № 1. С. 68.
15. Эбзеев Б. С. Народ, народный суверенитет и представительство: доктринальные основы и конституционная практика // Государство и право. 2016. № 4. С. 34.
16. Кононенко, А. Н. Конституционные социально-экономические права и свободы человека и гражданина в Российской Федерации и роль органов внутренних дел в их обеспечении. канд. юрид. наук: 12.00.02 / А. Н. Кононенко.— М., 2004.— 215 с.
17. Мамут Л. С. Социальное государство с точки зрения права // Государство и право. 2001. № 7. С. 6.
18. Варламова Н. В. Типология правопонимания и современные тенденции развития теории права. М.: ГУВШЭ, ИГПРАН, 2010. С. 53–56.
19. Хайек Ф. Дорога к рабству. М.: Астрель, 2012; Фридман М., Фридман Р. Свобода выбирать: наша позиция. М.: Новое издательство, 2007
20. Зорькин В. Д. Современный мир, право и Конституция. М.: Норма, 2010. С. 274–275.
21. Бондарь Н. С. Судебный конституционализм в России в свете конституционного правосудия. М.: Норма, ИНФРА-М, 2011. С. 465.
22. Варламова Н. В. Типология правопонимания и современные тенденции развития теории права. М.: ГУВШЭ, ИГПРАН, 2010. С. 56.
23. Эбзеев Б. С. Конституционный правопорядок и основные права: юридическая природа и особенности государственной защиты (о методологии научного поиска) // Государство и право. 2016. № 10. С. 12.
24. Эбзеев Б. С. Современный конституционализм как синтетическое единство естественного и позитивного права // Государство и право. 2015. № 12. С. 7.

## Судебный прецедент в современной России

Черковец Дмитрий Александрович, студент

Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России) (г. Москва)

*В данной статье раскрывается роль судебного прецедента в современной России. Автор приводит характеристику судебного прецедента, а также показывает его функционирование как в СССР, так и в Российской Федерации. В данной статье также приведены аргументы в пользу признания в современной России судебного прецедента как источника права.*

**Ключевые слова:** *судебный прецедент, источник права, судебное правотворчество, судопроизводство, суд, правовая норма.*

**В**настоящий момент мы живем в стремительно меняющемся мире. Эту мысль подтверждает тот факт, что каждый год появляются новые профессии, новые отрасли для бизнеса и т.д. Безусловно, это порождает множество проблем в правоприменении, суть которых заключается в нарастании пробелов в законодательстве, а также в неспособности абстрактных правовых норм адекватно урегулировать все вновь возникающие правовые ситуации. В таких условиях суд вынужден выполнять все более активную роль не только в восполнении пробела в правовом регулировании, но и в принятии на себя функций правотворческого субъекта. Все это делает

особенно актуальным вопрос признания судебного прецедента источником права.

Судебный прецедент представляет собой ни что иное, как решение по конкретному делу, являющееся обязательным для судов той или же низшей инстанции при решении аналогичных дел [3]. Г. Ф. Шершеневич понимал судебный прецедент как изначальное решение вышестоящего суда, которое становится определенным правилом и нормой по разрешению похожих с первоосновным случаем вопросов в будущем [4]. Однако стоит отметить, что под судебным прецедентом должно пониматься не любое решение суда, а исключительно то, ко-

торое базируется на следующих принципах, выделяемых Рупертом Кроссом:

1. Прецедент может быть создан только высшими судьями.
2. Судьи должны опираться на решения вышестоящих судов, а апелляционные суды на свои прежние решения.
3. При разрешении конкретного дела следует руководствоваться правилом, суть которого заключается в том, что похожие друг на друга дела должны разрешаться похожим образом [5, с. 151–154].

Стоит отметить, что в ходе исторического развития стран основным источником права континентальной правовой системы стал закон, чего нельзя сказать о системе общего права, где, по большей части, в основе принятия судебных решений лежал судебный прецедент. Однако, основываясь на реалиях современности, роль некоторых источников права может усиливаться. В настоящее время существует тенденция, в соответствии с которой в странах континентального права судебный прецедент начинает играть все более значимую роль, а в англосаксонской правовой семье укрепляется влияние закона, в особенности кодифицированного акта [6]. Этому могут способствовать не только общемировые объективные факторы, но и сама глобализация. Так в случае и с судебным прецедентом.

Если обратиться к отечественной истории, то можно увидеть, что в СССР не допускалось правотворчество судов при рассмотрении конкретных дел. Возможным было только строгое применение закона. С. Л. Зивс придерживался такой позиции, что совокупность одинаковых решений суда представляет собой ничто иное, как простой акт применения нормы права. П. А. Недбайло также считал, что волю народа может выражать исключительно законодатель. Суд, в свою очередь, не имеет такого права. Он не может толковать закон, тем самым адаптируя его под новые обстоятельства. Непризнание судебного прецедента, как источника права в СССР было связано также с коммунистическим режимом, который был основан на господстве одной партии во всех сферах жизни общества. Из этого следует, что такой «конкурент» в применении права как судебная система на идеологическом уровне отрицался. Однако, следует учесть, что Верховный Суд СССР впоследствии получил право давать «руководящие разъяснения», что было в дальнейшем закреплено в Конституции СССР 1924 г. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что, с одной стороны, в СССР судебный прецедент формально не являлся источником права, а с другой — Верховный Суд СССР все же мог давать свои разъяснения по различным вопросам.

После смены советского режима ситуация начала меняться. Все больше юристов, судей и других авторитетных лиц начали склоняться к постепенному признанию судебного прецедента. Жаркие споры по этому поводу не утихают и до сих пор. Многие авторитетные юристы выступают за признание судебного прецедента, потому что видят в этом большое количество достоинств. Во-первых, это последовательность развития права, а также стабильность правовых позиций при их постепенном эволюционировании, отсутствие резких революционных изменений. Во-вторых, в условиях демократического политического режима, судебный прецедент дает возможность судебной власти занять достойное место в системе разделения

властей. Прецедентная система позволяет укрепить позиции судебной власти при условии несменяемости судей и стабильности судов. В-третьих, судебный прецедент позволит снизить влияние на судей различных внешних факторов. К таким факторам можно отнести коррупцию, влияние общественности, различных политических деятелей [7, с. 7] и т.д.

В современной России судебный прецедент до сих пор официально не признается источником права. Однако существуют различные аспекты, которые стоит рассмотреть для полного понимания ситуации. Как известно, постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации (далее — ВС РФ) носят рекомендательный характер, однако, если брать в рассмотрение статью 126 Конституции Российской Федерации, то можно увидеть, что ВС РФ осуществляет надзор за соответствующими судами и «... дает разъяснения по вопросам судебной практики». Такая формулировка правовой нормы помогает понять то, что рекомендации ВС РФ обязательны для исполнения судами общей юрисдикции и арбитражными судами. Из вышесказанного можно сделать вывод, что постановления Пленума могут являться «своеобразной формой» судебного прецедента, что ставит вопрос о рассмотрении роли судебного прецедента в России в неоднозначное положение.

Далее мы считаем необходимым затронуть область предпринимательского права для большего понимания аспектов данного вопроса. Источниками предпринимательского права являются различные нормативно правовые акты, общепризнанные принципы и нормы международного права, международные договоры Российской Федерации, обычаи и судебный прецедент, постановление которого в этот ряд является предметом многих споров, так как существуют разные точки зрения на данный вопрос. Опять же, формально судебный прецедент не является источником права, но по факту он выполняет все соответствующие функции. Примером является тот факт, что любой судебный акт может быть обжалован в порядке апелляционного, кассационного или надзорного производства и в каждом из этих документов закреплено право суда надзорной инстанции отменить судебное решение по мотиву нарушения «единообразия в толковании и применении судами норм права», об этом говорится в статье 391.9 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации [2]. Иными словами, в ситуации, когда суд принимает решение с опорой на некий нормативно-правовой акт, но такое заключение противоречит действующей судебной практике, то оно может быть отменено.

В подтверждение данной позиции можно привести еще один аргумент, связанный с производством по пересмотру судебных постановлений по вновь открывшимся или новым обстоятельствам. Суть заключается в том, что если суд в гражданском, арбитражном, административном или уголовном процессе рассмотрел определенный спор и вынес по нему решение, а в последствии Верховный Суд Российской Федерации принял постановление Пленума или Президиума, в котором дается иное толкование применяемой правовой нормы, то судебное постановление может быть отменено, об этом свидетельствует пункт 3, статьи 311 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации [1].

Еще одним аргументом может выступать содержание пункта 4 статьи 170 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации [1]. В нем говорится, что по действующему процессуальному законодательству при принятии какого-либо судебного решения у каждого суда в России есть право ссылаться на положения обзоров судебной практики, а не только на нормативно-правовые акты.

Подводя итог, можно сказать о том, что нормативное регулирование, имеющееся на данный момент в нашей стране, хоть

и не дает возможность признать судебный прецедент официальным источником права, тем не менее содержит достаточное количество предпосылок для выполнения судом не только правоприменительной, но и, в какой-то степени, правотворческой функции.

Из приведенных аргументов можно сделать вывод, что судебный прецедент, пусть даже и не в своем привычном обличии, играет значительную роль в разрешении различных дел в Российской Федерации.

#### Литература:

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ (ред. от 30.12.2021) // Парламентская газета. — 2002. — 27 июля (№ 140–141).
2. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ (ред. от 30.12.2021, с изм. от 10.03.2022) // Собрание законодательства РФ. — 2002. — № 46 — ст. 4532.
3. Рассказов, Л. П. Классическое понимание судебного прецедента и отношение к прецедентному праву в Российском государстве / Л. П. Рассказов, О. Л. Рассказов, Г. А. Мантул // Научный журнал КубГАУ. — 2012. — № 77.
4. Ногичев, А. В. Судебная практика и судебный прецедент: проблемы единства соотношения и применения / А. В. Ногичев // E-Scio. — 2019. — № 10.
5. Кросс Р. Прецедент в английском праве. — М.: Юрид. лит., 1985. — 238 с.
6. Богдановская И. Ю. Концепция судейского нормотворчества в правовой доктрине стран общего права / И. Ю. Богдановская // Современное право. — 2013. — № 11.
7. Иванов, А. А. Речь о прецеденте / А. А. Иванов // Право. Журнал Высшей школы экономики. — 2010. — № 2. — С. 3–11.

## Особенности медицинских правоотношений

Шуваева Виктория Кирилловна, студент

Российский государственный социальный университет (г. Москва)

**В** настоящее время осознается потребность в совершенствовании национальной системы охраны здоровья населения Российской Федерации, формировании прочной правовой базы развития здравоохранения, организационно-управленческого, кадрового, научно-методического обеспечения медицинской деятельности и иных мер, направленных на формирование современной технологической базы охраны здоровья граждан. В этом аспекте важнейшей стратегической целью государства является увеличение численности населения, продолжительности здоровой жизни, снижение уровня смертности и инвалидности населения, соблюдение прав граждан в сфере охраны здоровья и обеспечение связанных с этими правами государственных гарантий [1].

В специальной литературе активно обсуждаются вопросы регулирования медицинской деятельности, систематизации законодательства об охране здоровья граждан, формирования медицинского права и другие направления медицинской практики. В то же время многие правовые проблемы здравоохранения нуждаются в детальном исследовании. В настоящей статье анализируется сущность и содержание медицинских правоотношений, их роль и место в механизме правового регулирования отношений в сфере охраны здоровья граждан, как ключевого звена предмета спортивного права.

В системе отношений в сфере охраны здоровья граждан медицинские отношения по своей значимости являются основными. Именно медицинские отношения выражают специфические особенности правоспособности граждан и медицинских организаций в сфере оказания медицинской помощи (услуг). Урегулированное нормами медицинского законодательства и локальными актами медицинское отношение приобретает юридическую форму связи в виде субъективных прав и соответствующих обязанностей сторон, то есть медицинского правоотношения. Соответственно, под медицинскими правоотношениями в специальном смысле понимаются отношения между пациентом и медицинской организацией, возникающие по поводу осуществления сторонами своих прав и обязанностей, связанных с удовлетворением потребности пациента в медицинской помощи (услуге).

Медицинские правоотношения являются необходимой и обязательной формой закрепления тех взаимно согласованных индивидуально-волевых отношений субъектов, которые регулируются нормами медицинского законодательства. Известный ученый-правовед С. С. Алексеев отмечает, что правоотношения «выражают особую общественную связь между лицами, связь через права и обязанности» [2, с. 85]. В рамках медицинских правоотношений представляется возможным совершение субъек-

тами (пациентом и медицинской организацией) действий, направленных на осуществление своих прав, и требовать друг от друга должного поведения. При этом осуществление прав и обязанностей сторон медицинских правоотношений гарантируется защитой государства, возможностью в необходимых случаях опереться на государственное принуждение.

Медицинские правоотношения обладают определенными специфическими особенностями. Прежде всего, они связаны с понятием *медицинской услуги* как исходной категории в системе охраны здоровья граждан. Вполне естественно, в научной литературе этому понятию уделяется большое внимание. При этом даются разнообразные определения медицинской услуги [3; 4; 5] и др. В законодательстве медицинская услуга определена как медицинское вмешательство или комплекс медицинских вмешательств, направленных на профилактику, диагностику и лечение заболеваний, медицинскую реабилитацию и имеющих самостоятельное законченное значение [6, подпункт 4) статья 2]. В данном случае понятие медицинской услуги отличается своей лаконичностью и в то же время охватывает ее основные компоненты.

Медицинские правоотношения связаны с *договорным* порядком установления условий оказания медицинской помощи (услуги). В соответствии с законодательством необходимым предварительным условием медицинского вмешательства является дача информированного добровольного согласия гражданина или его законного представителя на медицинское вмешательство. В этом случае медицинским работником в доступной форме предоставляется пациенту полная информация о целях, методах оказания медицинской помощи, связанном с ними риске, возможных вариантах медицинского вмешательства, о его последствиях, а также о предполагаемых результатах оказания медицинской помощи.

В медицинских правоотношениях имеет место *юридическое равенство* сторон как при его возникновении, так и в процессе осуществления. Это означает, что медицинские правоотношения по своей природе относятся к гражданско-правовому типу отношений, где стороны по своему правовому статусу самостоятельны и независимы друг от друга, юридически равны перед законом и судом. Исключение составляют случаи, когда медицинское вмешательство допускается без согласия гражданина, если медицинское вмешательство необходимо по экстренным показаниям для устранения угрозы жизни человека, и в иных случаях [6, пункт 9 статья 20].

При наличии юридического равенства сторон при осуществлении медицинских правоотношений в дальнейшем вступает в действие другая конструкция — юридического неравенства сторон. Имеется в виду *подчинение пациента* в процессе лечения внутреннему распорядку медицинской организации и указаниям лечащего врача. Содержание внутреннего распорядка медицинской организации определяется как действующим законодательством, так и при помощи локального регулирования. Соблюдение правил внутреннего распорядка является объективной потребностью работы медицинской организации, поскольку это связано с качественным оказанием медицинских услуг, с рациональным использованием рабочего времени персонала и т.д.

С медицинскими правоотношениями связано право гражданина на *выбор врача и медицинской организации*. Это право обеспечивается в рамках программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи. В данном случае гражданин имеет право на выбор медицинской организации в установленном порядке, и на выбор врача с учетом согласия врача. Для получения специализированной медицинской помощи в плановой форме выбор медицинской организации осуществляется по направлению лечащего врача. Если в реализации территориальной программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи принимают участие несколько медицинских организаций, оказывающих медицинскую помощь по соответствующему профилю, лечащий врач обязан проинформировать гражданина о возможности выбора медицинской организации с учетом выполнения условий оказания медицинской помощи, установленных территориальной программой государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи.

Медицинские правоотношения имеют *возмездный* характер. Так, граждане имеют право на получение платных медицинских услуг, предоставляемых по их желанию при оказании медицинской помощи, и платных немедицинских услуг (бытовых, сервисных, транспортных и др.), предоставляемых дополнительно при оказании медицинской помощи. Платные медицинские услуги оказываются за счет пациентов, средств работодателей и иных средств на основании договоров, в том числе договоров добровольного медицинского страхования. При оказании платных медицинских услуг должен соблюдаться порядок оказания медицинской помощи [7]. Платные медицинские услуги могут оказываться в полном объеме стандарта медицинской помощи либо по просьбе пациента в виде осуществления отдельных консультаций или медицинских вмешательств, в том числе в объеме, превышающем объем выполняемого стандарта медицинской помощи.

Наконец, медицинские правоотношения ограничены *сроком* выполнения медицинской помощи. Это связано с тем, что в медицинских правоотношениях имеет место выполнение разовых индивидуальных медицинских вмешательств. Причем обязательства сторон устанавливаются в части как конечного результата лечения, так и процесса его осуществления. Соответственно пациент может требовать от другой стороны выполнения индивидуально-конкретной медицинской помощи (услуги), о которой они предварительно договорились.

Срок применяется в случае получения первичной медико-санитарной помощи гражданином при выборе медицинской организации. В этом случае он может воспользоваться своим правом не чаще чем один раз в год (за исключением случаев изменения места жительства или места пребывания гражданина). В выбранной медицинской организации гражданин осуществляет выбор врача соответствующего профиля также не чаще чем один раз в год путем подачи заявления лично (или через своего представителя) на имя руководителя медицинской организации [6, статья 21].

*Субъекты медицинских правоотношений.* В качестве субъектов медицинских правоотношений выступают, с одной

стороны, *пациент*, и с другой, — *медицинская организация*. Пациентом считается физическое лицо, которому оказывается медицинская помощь или которое обратилось за оказанием медицинской помощи независимо от наличия у него заболевания и от его состояния. В данном случае пациент обладает правоспособностью в сфере охраны здоровья граждан. Что касается медицинской организации как стороны медицинского правоотношения, то она также наделена государством соответствующим правовым статусом. Медицинская организация — это юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы, осуществляющее в качестве основного (уставного) вида деятельности медицинскую деятельность на основании лицензии, выданной в установленном порядке. К медицинским организациям приравниваются индивидуальные предприниматели, осуществляющие медицинскую деятельность.

При всем разнообразии структурных построений медицинских организаций личный состав по своему статусу дифференцируется в зависимости от функций и места должности в структуре организации (руководство, специалисты и вспомогательный состав). В данном случае нас интересуют специалисты, выполняющие ключевую роль в оказании медицинской помощи (услуг). Медицинские работники — это физические лица, которые имеют медицинское или иное образование, работают в медицинских организациях и в трудовые (должностные) обязанности которых входит осуществление медицинской деятельности. К медицинским работникам относятся также индивидуальные предприниматели, непосредственно осуществляющие медицинскую деятельность. Специфическая особенность профессиональной деятельности данной категории работников состоит в том, что именно они обеспечивают оказание медицинской помощи, проведение медицинских экспертиз, медицинских осмотров и медицинских освидетельствований, санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий, трансплантацию (пересадку) органов и (или) тканей, обращение донорской крови и (или) ее компонентов в медицинских целях.

Права и обязанности медицинских работников определены законодательством и являются элементом их трудовых отношений [6, статьи 72, 73; 9, статья 350].

Как известно, в медицинских организациях имеет место узкая специализация профессиональной деятельности врачей. В выбранной медицинской организации гражданин осуществляет выбор врача-терапевта, врача-терапевта участкового, врача-педиатра, врача-педиатра участкового, врача общей практики (семейного врача) или фельдшера путем подачи заявления лично или через своего представителя на имя руководителя медицинской организации. Особый статус имеет *лечащий врач* — специалист, на которого возложены функции по организации и непосредственному оказанию пациенту медицинской помощи в период наблюдения за ним и его лечения.

**Содержание медицинских правоотношений.** Механизм правового регулирования медицинских отношений направлен на обеспечение соответствия фактической деятельности сторон требованиям норм медицинского законодательства. Это осуществляется путем перевода нормативно-правовых предписаний в субъективные права и юридические обязанности

сторон медицинских правоотношений. Двусторонний характер связи охватывает обязательства пациента и медицинской организации, составляющих содержание медицинских правоотношений.

Базовой основой формирования субъективных прав и обязанностей сторон, составляющих содержание конкретных медицинских правоотношений, является Федеральный закон об основах охраны здоровья граждан (Глава 4, статьи 18–27), где дается перечень основных прав и обязанностей граждан как субъектов медицинских отношений [6]. В данном случае следует подчеркнуть, во-первых, указанные права и обязанности являются основой правового статуса гражданина в сфере охраны здоровья; во-вторых, они основаны на нормах Конституции Российской Федерации (часть 2 статья 2; часть 2 статья 21; статья 41; часть 2 статья 71 и др.) [8] и иных федеральных законов; в-третьих, перечень не является исчерпывающим, поскольку гражданин имеет иные права и обязанности, предусмотренные законодательством; в-четвертых, основные права и обязанности гражданина имеют связь с основными институтами медицинского права; в-пятых, правам и обязанностям гражданина корреспондируют обязанности и права медицинской организации. Таким образом обеспечивается гармоничное сочетание взаимных прав, интересов и обязанностей гражданина и медицинской организации, подкрепляемое системой социального партнерства.

В рамках медицинских правоотношений пациент имеет право на профилактику, диагностику, лечение, медицинскую реабилитацию в медицинских организациях в условиях, соответствующих санитарно-гигиеническим требованиям; получение консультаций врачей-специалистов; на отказ от медицинского вмешательства; возмещение вреда, причиненного здоровью при оказании ему медицинской помощи; допуск к нему адвоката или законного представителя для защиты своих прав и на предоставление иных условий, не нарушающих внутренний распорядок медицинской организации; и др.

Учитывая, что медицинские правоотношения являются двусторонними, в законодательстве закреплены не только основные права и обязанности пациента, но и медицинской организации. Это позволяет установить фактические связи между сторонами медицинских правоотношений. Помимо конкретности субъективные права сторон характеризуются притязательностью. Это означает, что субъективным правам одной стороны корреспондируют обязанности другой и наоборот, требования соответствующего поведения от обязанного субъекта, использования механизма принуждения в случае невыполнения либо ненадлежащего выполнения обязанностей другой стороной. Специфика прав и обязанностей, входящих в компетенцию медицинской организации, связана с обеспечением медицинской помощи и оказанием соответствующих услуг пациентам.

Медицинская организация имеет право участвовать в оказании гражданам медицинской помощи в соответствии с программой государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, включающей в себя базовую программу обязательного медицинского страхования; выдавать рецепты на лекарственные препараты, справки, ме-

дицинские заключения и листки нетрудоспособности в установленном порядке; создавать локальные информационные системы, содержащие данные о пациентах и об оказываемых им медицинских услугах, с соблюдением установленных законодательством требований о защите персональных данных и соблюдением врачебной тайны; и другие виды деятельности.

Наряду с этим медицинская организация обязана осуществлять медицинскую деятельность в соответствии с законодательными и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации. В частности, оказывать гражданам медицинскую помощь в экстренной форме; информировать граждан о возможности получения медицинской помощи в рамках программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи и территориальных программ государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи; соблюдать врачебную тайну, в том числе конфиденциальность персональных данных, используемых в медицинских информационных системах; предоставлять пациентам достоверную информацию об оказываемой медицинской помощи, эффективности методов лечения, используемых лекарственных препаратах и о медицинских изделиях; информировать органы внутренних дел в порядке, установленном уполномоченными федеральными органами исполнительной власти, о поступлении пациентов, в отношении которых имеются достаточные основания полагать, что вред их здоровью причинен в результате противоправных действий; осуществлять страхование на случай причинения вреда жизни и (или) здоровью пациента при оказании медицинской помощи в соответствии с федеральным законом; обеспечивать проведение профилактических мероприятий, направленных на предупреждение факторов риска развития заболеваний и на раннее их выявление; проводить пропаганду здорового образа жизни и санитарно-гигиеническое просвещение населения и другие обязанности.

Взаимные права и обязанности пациента и медицинской организации основываются на определенных гарантиях, выраженных в минимальных медицинских стандартах, которые обеспечивают реализацию прав граждан в сфере охраны здоровья.

**Основания возникновения, изменения и прекращения медицинских правоотношений.** Медицинские правоотношения не остаются неизменными в период оказания медицинской помощи или услуги пациенту. При наличии определенных обстоятельств они изменяются и прекращаются. В теории права такие обстоятельства называются юридическими фактами (актами). Причем наличие определенного факта может быть предпосылкой как участия гражданина в медицинских отношениях, так и приобретения им специальной медицинской правоспособности (например, наступление возраста, дающего в соответствии с законом право несовершеннолетнему вступать в трудовые правоотношения и приобретение в связи с этим дополнительных прав и гарантий в области охраны труда и здоровья).

Медицинские правоотношения возникают на основании **обращения** гражданина в медицинскую организацию по поводу оказания ему медицинской помощи (услуги). В этом качестве обращение рассматривается юридическим актом, то есть пра-

вомерным действием, совершаемым с целью установления медицинского правоотношения с последующим его оформлением в установленном порядке. Речь идет о возникновении медицинских правоотношений на основании обращения гражданина в медицинскую организацию и заключения **договора** на оказание ему медицинской услуги. Договор в этом случае выступает двусторонним юридическим актом, в основе которого лежит согласованное волеизъявление сторон (соглашение) с целью вызвать конкретные последствия юридического характера, а именно правоотношения по оказанию медицинской услуги.

Договор на оказание медицинских услуг является общепризнанной и рациональной юридической формой реализации права граждан на охрану здоровья и медицинскую помощь. По договору медицинская организация обязуется предоставить пациенту необходимую медицинскую помощь в соответствии с установленными стандартами, а пациент обязуется соблюдать в процессе оказания услуги внутренний распорядок медицинской организации и указания лечащего врача. В этом качестве договор выступает основанием возникновения медицинских правоотношений, индивидуальным регулятором медицинских отношений.

По общему правилу, изменение и прекращение медицинских правоотношений возможно по соглашению сторон, по решению лечащего врача, по просьбе гражданина. В исключительных случаях законодательство допускает отступление от договорного порядка установления условий оказания медицинской помощи (услуги). В частности, согласия гражданина (его законного представителя) не требуется, если медицинское вмешательство необходимо по экстренным показаниям для устранения угрозы жизни человека и, если его состояние не позволяет выразить свою волю или отсутствуют законные представители — в отношении лиц, страдающих заболеваниями, представляющими опасность для окружающих. В этом случае решение о медицинском вмешательстве принимается консилиумом врачей. В отношении лиц, страдающих тяжелыми психическими расстройствами; в отношении лиц, совершивших общественно опасные деяния (преступления); при проведении судебно-медицинской экспертизы и (или) судебно-психиатрической экспертизы решение о медицинском вмешательстве принимается судом в установленном законодательством порядке. При этом к лицам, совершившим преступления, могут быть применены принудительные меры медицинского характера по основаниям и в порядке, которые установлены федеральным законом.

По общему правилу, гражданин, один из родителей несовершеннолетнего или иной законный представитель лица, признанного в установленном законом порядке недееспособным, имеют право отказаться от медицинского вмешательства или потребовать его прекращения. В этом случае им в доступной для них форме должны быть даны разъяснения о возможных последствиях такого отказа. Информированное добровольное согласие на медицинское вмешательство или отказ от него оформляется в письменной форме, подписывается гражданином, одним из родителей или иным законным представителем, медицинским работником и содержится в медицинской документации пациента.

Медицинская организация имеет право обратиться в суд для защиты интересов лица, страдающего заболеванием, представляющим опасность для окружающих. Это касается также случаев отказа одного из родителей несовершеннолетнего или иного законного представителя лица, признанного в установленном законом порядке недееспособным, от медицинского вмешательства, необходимого для спасения его жизни.

Попутно заметим, что в трудовом законодательстве предусматриваются случаи, когда изменение трудовых правоотношений может произойти по медицинскому критерию в одностороннем порядке — по волеизъявлению работника. Например, перевод работника на другую работу в соответствии с медицинским заключением [9, статья 73].

В целях совершенствования организации оказания медицинской помощи, принятия решений в наиболее сложных и конфликтных случаях в медицинской организации создается врачебная комиссия. В ее компетенцию входит рассмотрение широкого круга медицинских вопросов, связанных с профилактикой, диагностикой, лечением и медицинской реабилитацией, определением трудоспособности граждан и профессиональной пригодности некоторых категорий работников, осуществлением оценки качества, обоснованности и эффективности лечебно-диагностических мероприятий и др. Решение врачебной комиссии оформляется протоколом и вносится в медицинскую документацию пациента.

Своеобразие медицинских правоотношений состоит в том, что пациент состоит в непосредственном контакте с лечащим врачом, на которого возложены функции по организации и непосредственному оказанию пациенту медицинской помощи в период наблюдения за ним и его лечения. Фактически в отношении с пациентом лечащий врач выступает от имени медицинской организации, с которой он состоит в трудовых правоотношениях. Это означает «перенос» ответственности за результаты оказания медицинской услуги на медицинскую организацию. В случае судебного спора о качестве медицинской услуги ответчиком будет выступать именно медицинская организация как сторона договора.

Условия, определяющие взаимные права и обязанности сторон, составляют **содержание** договора на оказание медицинской услуги. Прежде всего, следует выделить две группы условий:

- 1) заранее установленные федеральными законами и другими нормативными правовыми актами в сфере охраны здоровья граждан;
- 2) вырабатываемые договаривающимися сторонами.

Условия договора, относящиеся к первой группе, не могут изменяться по соглашению сторон. Это условия статутного уровня. Что касается дополнительных условий, то они зависят от усмотрения сторон.

В медицинской практике информированное добровольное согласие на оказание платной медицинской услуги оформляется в виде дополнительного соглашения между пациентом и лечащим врачом после проведения разъяснительной беседы и является приложением к договору об оказании медицинской услуги.

Условия, заранее установленные законодательством, автоматически распространяются на пациента и медицинскую ор-

ганизацию с момента заключения договора на оказание медицинской услуги.

Вторую группу условий договора на оказание медицинской услуги, вырабатываемых договаривающимися сторонами, в свою очередь, можно подразделить на две подгруппы: **обязательные** и **дополнительные**. Обязательными являются условия, без которых договор не может считаться заключенным. К обязательным условиям договора относятся: соглашение о самой медицинской услуге надлежащего качества и объема, определение лечащего врача, установление времени начала и окончания оказания медицинской услуги, стоимость и порядок оплаты услуги. Из соглашения о медицинской услуге вытекает условие о месте оказания медицинской услуги. Имеется в виду медицинская организация, расположенная в определенном регионе (населенном пункте) и обладающая правоспособностью в сфере охраны здоровья граждан. Место оказания услуги может уточняться путем указания части медицинской организации (отделение, участок и т.п.), в котором будет осуществляться медицинское вмешательство. Наряду с этим данное условие непосредственно связано с определением объема прав и обязанностей сторон, вытекающих из действующего законодательства и договора.

Обязательным условием договора на оказание медицинской услуги является соглашение о начале времени выполнения услуги (месяц, число, год) и сроке действия договора. Согласно медицинской практике, действие договора начинается со дня его подписания сторонами либо установленной в нем даты. Допуск пациента к оказанию услуги осуществляется только после подписания сторонами договора. В этом случае медицинское правоотношение считается возникшим с того дня, когда медицинский работник приступил к оказанию услуги.

Медицинская организация имеет право предоставлять платные медицинские услуги на иных условиях, чем предусмотрено программой (территориальной, целевой). Их следует отнести к дополнительным условиям. Это касается, например, расширение сервисных услуг: нахождение в отдельной палате; по желанию потребителя (заказчика) установление индивидуального поста медицинского наблюдения при лечении в условиях стационара; предоставление медицинских услуг анонимно (за исключением случаев, предусмотренных законодательством); и др.

На основе анализа сущности и содержания медицинских правоотношений можно перейти к следующим обобщениям:

– во-первых, медицинские правоотношения есть урегулированные законодательством медицинские отношения, которые приобретают **юридическую форму** связи гражданина и медицинской организации в виде их субъективных прав и обязанностей; двусторонний характер связи пациента и медицинской организации охватывает их взаимные обязательства, составляющие **содержание** конкретных медицинских правоотношений, и предполагают реальные действия по их осуществлению сторонами; в медицинских правоотношениях праву пациента на определенную медицинскую помощь (услугу) соответствует обязанность медицинской организации предоставить такую услугу и обязанность пациента — выполнять все медицинские стандарты и требования, установленные законо-



дательством и актами медицинской организации, а также указания лечащего врача;

– во-вторых, можно выделить две группы условий, определяющих взаимные права и обязанности сторон медицинских правоотношений:

1) заранее установленные федеральными законами и другими нормативными правовыми актами в сфере охраны здоровья граждан;

2) вырабатываемые договаривающимися сторонами.

Условия договора, относящиеся к первой группе, по своей природе являются *статутными* и не могут изменяться по со-

глашению сторон, они автоматически распространяются на пациента и медицинскую организацию с момента заключения договора на оказание медицинской услуги. Что касается условий, вырабатываемых договаривающимися сторонами, то их можно подразделить на две подгруппы: *обязательные* и *дополнительные*. Обязательные — это условия, без которых договор не может считаться заключенным (соглашение о самой медицинской услуге надлежащего качества и объема, определение лечащего врача, установление времени начала и окончания оказания медицинской услуги, стоимость и порядок оплаты услуги), дополнительные условия зависят от усмотрения сторон.

Литература:

1. Указ Президента РФ от 6 июня 2019 г. № 254 «О Стратегии развития здравоохранения в Российской Федерации на период до 2025 года» [Электронный ресурс]//СПС «КонсультантПлюс».
2. Алексеев С. С. Общая теория права. — М., 1982. — Т. 2.
3. В. К. Ермолаева. В. К. Общетеоретические и гражданско-правовые основы медицинского обслуживания граждан в Российской Федерации: Дисс. на соиск. степ. канд. юр. наук. — М., 1997.
4. Ю. А. Звездина. Гражданско-правовая ответственность за причинение вреда при оказании медицинских услуг: Дисс. на соиск. степ. канд. юр. наук. — СПб., 2001.
5. Войтенков Е. А. Оказание платных медицинских услуг: теоретико-правовые основы, генезис отечественного законодательства, актуальные проблемы правоприменительной практики. // <http://отрасли-права.рф> (Дата публикации: 22.04.2015 г.);
6. Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (ред. от 26.05.2021) [Электронный ресурс]//СПС «КонсультантПлюс».
7. Постановление Правительства РФ от 4 октября 2012 г. № 1006 «Об утверждении Правил предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг» //СПС «КонсультантПлюс».
8. 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//СПС «КонсультантПлюс».
9. Трудовой кодекс Российской Федерации (с изменениями на 16 декабря 2019 года) [Электронный ресурс] //СПС «КонсультантПлюс».

## Ограничения для юристов при оказании квалифицированной юридической помощи физическим и юридическим лицам

Яшин Кирилл Владимирович, студент магистратуры  
Тамбовский государственный технический университет

*В статье рассматриваются проблемы оказания квалифицированной юридической помощи физическим и юридическим лицам юристами и адвокатами, различия правового статуса адвоката от правового статуса юриста, а также выясняется, к какому специалисту необходимо обращаться для получения квалифицированной юридической помощи в различных ситуациях.*

**Ключевые слова:** правовой статус юриста, правовой статус адвоката, Палата адвокатов, уголовный процесс.

В повседневной жизни каждого человека могут возникать различные бытовые и производственные проблемные ситуации, и никто не застрахован от того, что неожиданно может оказаться участником дела об административном правонарушении, участником гражданского или уголовного процесса в качестве ответчика, подозреваемого, свидетеля, понятого, специалиста. В любом случае, независимо от того, в каком качестве гражданин участвует в деле или процессе, ему может пона-

добиться консультация юриста или иная квалифицированная юридическая помощь для выбора правильной тактики поведения и защиты своих законных интересов.

В качестве одной из основополагающих гарантий прав и свобод человека Конституция РФ в ч. 1 ст. 48 закрепляет право каждого на получение квалифицированной юридической помощи. Механизм реализации этого права выстраивается государством посредством учреждения основ законодательства об

адвокатуры и адвокатской деятельности. Правовой статус адвоката и адвокатской деятельности в Российской Федерации устанавливает федеральный закон № 63 от 31.05.2002 г. «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в РФ», который в ч. 1 ст. 1 даёт следующее толкование адвокатской деятельности — это «квалифицированная юридическая помощь, оказываемая на профессиональной основе лицами, получившими статус адвоката, физическим и юридическим лицам (далее — доверители) в целях защиты их прав, свобод и интересов, а также обеспечения доступа к правосудию». А в ч. 2 ст. 2 закон определяет возможность исключительно адвокату представлять и защищать интересы клиентов в уголовном судопроизводстве (по соответствующему ордеру); обычные юристы этого делать не могут [2]. Таким образом, например, в случае обыска офиса юридического лица, либо собственности физического лица, обычный юрист никак не сможет помочь защитить их интересы, поскольку он не имеет статуса адвоката. По всем следственным действиям только адвокат может представлять интересы подозреваемого и обвиняемого.

Выпускник учебного заведения (вуза, техникума или колледжа) наделяется правовым статусом юриста сразу после получения диплома о юридическом образовании. Но адвокат обязательно должен иметь высшее юридическое образование и отработать по специальности как минимум два года. Срок минимального стажа может быть сокращен до одного года, если адвокат стажировался в каком-либо адвокатском образовании, то есть если молодой специалист уже имеет навык практической работы в адвокатской сфере и способен оказать клиенту специализированную юридическую помощь.

Адвокат получает свой статус только лишь после успешной сдачи сложного двухступенчатого квалификационного экзамена. Выдавая удостоверение адвоката, государство в лице Палаты адвокатов, подтверждает квалификацию и опыт данного лица. Далее адвокат обязательно должен принять присягу и встать на учет в Министерстве юстиции; только потом он может выбрать адвокатское образование (кабинет, коллегия или адвокатское бюро), в котором желает работать и начать свободно осуществлять свою адвокатскую деятельность.

Разница в правовом статусе между юристом и адвокатом проявляется также и в случае осуществления уголовного преследования в отношении этих лиц. Так статья 450.1 УПК РФ устанавливает следующие особенности:

Во-первых, в случае уголовного преследования статус адвоката запрещает проводить обыск по месту жительства адвоката и на его рабочем месте. При определенных условиях это можно сделать, но для этого необходима санкция суда, причем на этом заседании суда обязательно должен присутствовать сам адвокат, у которого предполагается проводить обыск.

Во-вторых, в отношении адвоката запрещено проводить оперативно-розыскные мероприятия, их проведение становится возможным только с санкции суда. Кроме того, на проведение этих оперативно-розыскных мероприятий должно быть получено также и разрешение Палаты адвокатов, в которой состоит адвокат [3].

В сфере профессиональной адвокатской деятельности существует такое понятие, как «адвокатская тайна». Согласно

статье 9 Кодекса профессиональной деятельности адвоката он не вправе действовать вопреки законным интересам доверителя, оказывать ему юридическую помощь, руководствуясь соображениями собственной выгоды или находясь под воздействием давления извне. Вся информация о деле и о доверителе, которая становится адвокату известна, не может быть разглашена третьим лицам [1].

Таким образом, по закону о статусе адвоката, его нельзя допросить по той информации, которую сообщил ему доверитель. Однако статус юриста предусматривает возможность допрашивать его по уголовному делу, а также привлекать его к ответственности за дачу заведомо ложных показаний.

Статус адвоката наделяет его полномочиями на осуществление в ходе своей профессиональной деятельности адвокатского опроса и адвокатского запроса. «Адвокатский опрос» — это предоставляемое законом право адвоката самому в рамках расследования уголовного дела, в рамках защиты своего доверителя, опрашивать свидетелей и других участников уголовного процесса; о допросе таких лиц он ходатайствует следователю. «Адвокатский запрос» предоставляет возможность адвокату направлять те или иные запросы о необходимой ему в рамках расследования информации в государственные учреждения, на которые государственные органы обязаны дать ответ. К сожалению, юристов такими полномочиями закон не наделяет.

Адвокаты обладают различной специализацией. Все адвокаты делятся на гражданских и криминалистов, соответственно первые занимаются гражданскими делами, а вторые — уголовными делами. Адвокат не бывает «универсальным» специалистом, поскольку не может быть профессионалом во всех областях права. Чаще всего адвокат обладает узкой специализацией по определенной отрасли права, например, специализируется на бракоразводных процессах либо на расследовании экономических преступлений. А юристы не имеют такой четкой специализации.

Юрист без высшего образования и адвокатского звания не имеет права представлять интересы доверителя в арбитражном суде; также он не может представлять интересы доверителя в апелляционной и кассационной инстанции. Хотя юристу не запрещено выступать в защиту интересов доверителя в слушании дела в первой инстанции (в мировом суде или в районном суде), доверитель впоследствии для участия в деле в вышестоящих инстанциях будет вынужден искать другого представителя с адвокатским званием и вновь вводить его в курс дела.

Как правило, юристы — это либо наемные работники частных компаний, либо индивидуальные предприниматели, то есть из своей профессиональной деятельности они извлекают выгоду и прибыль. Однако адвокат занимается строго некоммерческой деятельностью и получает за свою работу лишь гонорар.

Очень часто юристы без адвокатского статуса становятся объектами давления в различных «скользких» и скандальных делах, где прямо или косвенно усматриваются злоупотребления со стороны правоохранительных или прочих государственных органов. Ведь закон не защищает обычного юриста ни в уго-

ловном, ни в гражданском процессе от вмешательства в его работу извне, в том числе с использованием административного ресурса.

Таким образом, при выборе представителя по делу доверителю необходимо учитывать специализацию выбранного юриста или адвоката и его практический опыт. Статус юриста или адвоката не столь важен для представителя доверителя по

сравнению с его специализацией. Однако по вопросам уголовного права должную квалифицированную помощь доверителю может оказать исключительно адвокат, который имеет право заявлять ходатайства и отводы. В таких случаях клиенту необходимо найти честного, беспристрастного, представителя адвокатской профессиональной деятельности, который окажет квалифицированную юридическую помощь и защиту.

#### Литература:

1. Кодекс профессиональной этики адвоката (принят I Всероссийским съездом адвокатов 31.01.2003) (ред. от 15.04.2021) // Вестник Федеральной палаты адвокатов РФ. — 2003. — № 3.
2. Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации: Федеральный закон от 31.05.2002 № 63-ФЗ (ред. от 31.07.2020) // Собрание законодательства РФ. — 2002. — № 23. — Ст. 2102.
3. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ (ред. от 30.12.2021) // Собрание законодательства РФ. — 2001. — № 52. — Ст. 4921.

# ИСТОРИЯ

## Теоретические аспекты влияния марксистского учения на формирование социалистического движения в России и Италии в конце XIX — начале XX века: сравнительный анализ

Абилов Павел Рустамович, студент магистратуры  
Алтайский государственный университет (г. Барнаул)

*Данная статья является продолжением научно-исследовательской работы «Социалистическое движение в России и Италии в конце XIX — начале XX в.: сравнительное исследование». В данной статье автор рассматривает период распространения марксизма в России и Италии в конце XIX — начале XX века. Кроме того, проводится сравнительный анализ эволюции теоретических аспектов развития марксистского учения в социалистическом движении России и Италии. А также влияние марксизма на образование социалистических партий РСДРП и ИСП и выработку основных программных положений.*

**Ключевые слова:** марксизм, социализм, социалистическое движение, социалистическая революция, система ценностей.

Необходимо отметить, что социалистическое движение в России и Италии образовалось и действовало в один хронологический промежуток времени, формировало свои политические взгляды и методы революционной деятельности под влиянием одного философского, экономического и политического учения, разработанного К. Марксом и Ф. Энгельсом.

Актуальность и научная значимость исследования данной темы определяется практически полным отсутствием в исторической литературе сравнительных исследований по истории влияния марксистского учения на формирование и развитие социалистического движения в России и Италии.

Отметим, что современные социалистические партии объединены Социалистическим интернационалом и осуществляют свою политическую деятельность согласно «Стокгольмской декларации принципов» (1989), которая провозглашает важнейшими политическими ценностями свободу, справедливость, солидарность, которые должны реализовываться в условиях демократической республики. Кроме того, некоторые социалистические партии представлены в парламентах и активно проводят свою политическую деятельность, направленную на создание эффективных государственных и общественных институтов, которые обеспечивают необратимость социальных гарантий для человека. В связи с этим, наблюдается отсутствие в необходимости проведения социалистической революции, как реализации основного положения марксистского учения. Кроме того, теоретическая концепция марксизма на сегодняшний день представляет собой предмет изучения научного сообщества, а не политическую практику, определяющую тактику и стратегию политической и революционной деятельности.

Так, модернизационные процессы и уровень политической культуры в Европе в конце XIX — XX века повлияли на распространение и развитие марксистского учения в России и Италии. В данных странах марксизм был явлением привнесённым и следовательно, перенимался интеллигенцией. Отметим, что в отличие от Италии, где были развиты капиталистические отношения, в России в конце XIX века сохранились пережитки феодализма и рабочее население не сформировалось как класс. Кроме того, по мнению некоторых отечественных учёных, в России отсутствовали объективные предпосылки для развития марксистского учения, центральным положением которого являлась социалистическая революция проводимая рабочим классом.

Отметим, что развитию марксизма способствовали не только его основоположники К. Маркс и Ф. Энгельс, но и теоретические взгляды российских и итальянских участников II Интернационала (Г.В. Плеханов, А. Лабриола, Ф. Турати и др.). Так, отечественные и итальянские исследователи отмечают, что в период существования II Интернационала, марксизм развивался на основе плюрализма, сочетая в себе различные подходы к рассмотрению политических и экономических явлений. Отметим, что основополагающим пунктом марксистского учения являлась тенденция развития капиталистического общества в сторону социализма.

Российская интеллигенция начала знакомство с трудами К. Маркса и Ф. Энгельса только с 1860-х гг. XIX века. Так например, труд Ф. Энгельса «Положение рабочего класса в Англии» был издан в России в 1861 году. Работа К. Маркса «К критике политической экономии» была издана в 1865 году. А в 1869 году был опубликован «Манифест коммунистической

партии». Как отмечают отечественные исследователи, широкое распространение в России экономических взглядов К. Маркса происходило с 1870-х гг. XIX века. Так, в 1872 году был переведён и опубликован труд К. Маркса «Капитал», вызвавший широкую дискуссию среди российской интеллигенции по вопросам развития России [6, с. 31].

Однако, марксистское учение начало распространяться в Италии с конца 1870-х гг. Так, лидеры итальянского социалистического движения А. Лабриола, А. Кулешева и Ф. Турати первыми начали рассматривать марксистское учение с учётом внутреннего развития государственно-политического устройства Италии.

В 1880–1890-х гг. ключевое место в интеллектуальной и культурной среде в России и Италии занимает дискуссия о марксистском учении. Кроме того, как отмечают отечественные и итальянские исследователи, в данный период велась активная переписка К. Маркса с видными деятелями социалистического движения в России и Италии о возможностях теоретических положений марксизма применительно к российской и итальянской действительности [2, с. 87].

Как отмечалось ранее, в России во второй половине XIX века пролетариат ещё не сформировался как класс, но тем не менее возрастал интерес к марксистскому учению. Кроме того, идеи марксизма привлекли внимание народников М. А. Бакунина, И. Г. Чернышевского, Г. В. Плеханова и др. Народники в вопросах революции делали упор на крестьянскую общину. Именно народники, которые выступали за социалистическую революцию минуя развитие капиталистических отношений, смогли увязать свои теоретические положения с марксистским учением. Как отмечают отечественные авторы, марксизм не только выступил альтернативой народнической идеологии, но и вобрал в себя его основные социально-психологические аспекты. По мнению М. Колерова, идея «воспитания» интеллигенцией крестьянского населения перешла к пролетариату [1, с. 58].

Отметим, что отечественные историки называют Г. В. Плеханова основоположником марксистской теоретической традиции. Так, к началу 1880-х годов XIX века взгляды Плеханова отошли от народничества в сторону социализма. Кроме того, в 1883 году Плеханов создал группу «Освобождение труда», которая проводила агитационную деятельность идей марксизма и организовала перевод на русский язык философских трудов Ф. Энгельса. Также отметим, что именно Плеханов использовал марксистское учение как аргументацию для утверждения своей позиции в противовес народнической. По мнению Г. В. Плеханова, Россия в рассматриваемый исторический период не была готовой к социалистическому устройству государства в экономическом, политическом и культурном планах. Это обуславливалось тем, что в России отсутствовала тенденция роста капиталистических отношений и демократических свобод. Отметим, что в своих трудах Плеханов противопоставлял задачу свержения самодержавия в России задаче социалистической революции. Так например, идея переходного периода от буржуазно-демократической к социалистической революциям являлось основополагающим положением взглядов Г. В. Плеханова. Отметим, что данная позиция Плеханова поддержива-

лась меньшевистским течением Российской социал-демократической рабочей партии (РСДРП) [1, с. 60].

По мнению К. Л. Рогова, Россия была подготовлена к восприятию марксистского учения, но его практические революционные положения не принимались российским обществом, что обуславливалось социальными и психологическими причинами. Необходимо отметить, что анализ марксистского учения в России и Италии явился катализатором формирования радикальных социалистических и анархических идей. Кроме того, невозможность политической деятельности в России привела к тому, что данные идеи были перенесены в науку и литературу [6, с. 33].

Отметим, что радикальную направленность методов борьбы в социалистическом движении поддержал лидер большевистского течения РСДРП В. И. Ленин. Так, Ленин был убеждён в необходимости радикального переворота и отвергал сотрудничество с буржуазным классом как способ постепенных преобразований в рамках существовавшей государственно-политической системы.

Отметим, что в своих трудах Ленин, основываясь на европейском опыте революционной деятельности, разработал учение о революции, революционной ситуации и диктатуре пролетариата. Так, Ленин являлся сторонником позиции К. Маркса и Ф. Энгельса в рассмотрении революции как результата объективных процессов. Однако, Ленин пересмотрел основные положения марксистского учения. Так, по мнению лидера большевиков, уровень развития капиталистических отношений не являлся ключевым элементом для проведения социалистической революции. Это обуславливалось тем, что в условиях неравномерного развития капиталистических отношений, совокупность различных противоречий в империалистических государствах являлась катализатором социалистической революции [8, с. 90].

Однако в Италии данные радикальные идеи не нашли многочисленных сторонников в социалистическом движении. Это обуславливается тем, что уровень теоретической разработки марксистского учения лидерами итальянского социалистического движения определялся спецификой модернизации и государственно-политического устройства страны. Италия в рассматриваемый период являлась конституционной монархией. Власть монарха в этой стране была ограничена парламентом, что обуславливает выбор итальянского социалистического движения в пользу легальных методов борьбы, внесения в королевский парламент законопроектов, направленных на защиту политических и экономических интересов пролетариата. Данная ситуация повлияла на содержание принятой в 1892 году партийной программы Итальянской социалистической партии, в которой не только декларировались социалистические принципы, но большое значение придавалось отстаиванию личности, борьбе за общедемократические преобразования. На наш взгляд, данное положение отражает ключевые особенности развития марксистского учения в России и Италии.

Кроме того, период 1890-х годов в Италии, отечественными и итальянскими учеными характеризуется интенсивным распространением марксистской литературы, под влиянием которой образовалось множество политических течений. От-

метим, что итальянский философ А. Лабриола, в результате переписки с Ф. Энгельсом, перешел на марксистские позиции, а также попытался развить идеи марксистской теории общества.

По мнению Лабриола, приравнивание данного учения к «экономическому материализму» являлось неправомерным. Кроме того, в своих трудах он говорил о сложности общественных взаимосвязей и наличии промежуточных звеньев между базисом и надстройкой. Так, итальянский философ интерпретировал марксистское учение как «философию практики», прежде всего трудовой практики, неотделимой от интеллектуальной деятельности человека и ее социальных характеристик.

Однако, взгляды философа подверглись критике со стороны Ф. Турати, лидера Итальянской социалистической партии (ИСП). По мнению Турати, непосредственный переход к социализму в идеологическом и организационном плане представлял собой последовательный процесс развития демократии [7, с. 100].

На наш взгляд, главной отличительной особенностью российского и итальянского социалистического движения являлась трансформация взглядов российской интеллигенции, заключавшаяся в переходе от народнической идеологии к марксизму. Однако, российская интеллигенция завысила уровень развития капиталистических отношений в России и проигнорировала политическую и экономическую отсталость страны. В то же время, марксизм как международное учение ставил перед Россией и Италией общемировые задачи. И в отличие от Италии, марксистское учение требовало от России более высокого уровня экономического развития. Соответственно, это требовало от социалистического движения в России направить свою деятельность на повышение уровня политической культуры пролетариата.

На наш взгляд, повышение уровня политической культуры пролетариата, как одной из задач марксистского учения, требовало оформления социалистического движения в России и Италии в конце XIX — начале XX века в партии. Кроме того, ключевым фактором объединения социалистического движения в России и Италии в партии, служила выработанная под влиянием марксистского учения система ценностей.

С позиции политологического подхода, ценности и убеждения входят в идеологический компонент политического сознания, на основе которых вырабатываются наиболее значимые политические ориентации и установки людей в отношении политической системы и их места в ней. Как отмечает К.А. Подрезов, ценности формируют политические установки индивида, результатом которых является вступление в партию [3, с. 57]. Следовательно, выработанные ценности, как часть политической культуры общества, служат основополагающим мотивом объединения политических групп в партии.

Данная система выглядела следующим образом: общество — человек — государство. Для социалистического движения в России и Италии неоспоримой и наивысшей ценностью являлось общество, ставящее жизненные цели своим отдельным членам. Согласно идеологическим ценностям партий, человек вправе преследовать любые цели, не противоречащие интересам общества как целого, обязан соблюдать

права других людей, исполнять обязательства и предписания, направленные на достижение его, общества, целей. Государство после проведения революции обеспечивает выполнение общественных обязанностей каждым человеком, но до революции оно негативно воспринимается партиями как эксплуататор рабочего класса. Все эти элементы системы ценностей, характерные для обеих партий, можно объединить в одно общее название — социализм, который выходит за рамки идеологического учения, становясь механизмом освоения политического пространства.

Но также стоит отметить, что данная система ценностей не имела статичный характер. После Октябрьской революции 1917 года большевистское течение Российской социал-демократической рабочей партии постепенно отходила от ценностей, присущих социализму, в сторону коммунизма. В системе коммунистических ценностей государство наделяется абсолютной властью над всем. Функции индивида определяет государство. Любое предписание государства законно и подлежит неукоснительному исполнению. У индивидуума нет никаких самостоятельных целей. Общество — инструмент государства, помогающий методами солидарной ответственности принудить отдельного человека исполнять любые предписания государства. Переход к данной системе ценностей был необходим большевистской партии на начальном этапе для удержания власти и означал начало процесса формирования тоталитарного режима. Данная система ценностей была принята в условиях кризиса социалистического движения на Западе. Такую систему ценностей переняли участники Итальянской социалистической партии, позже отколовшиеся от нее и образовавшие Коммунистическую партию Италии [2, с. 98].

Кроме того, под влиянием данной системы ценностей образовались РСДРП (1898) и ИСП (1892), и в частности были выработаны основные программные положения. Сравнение партийных программ РСДРП и ИСП позволяет выявить общие черты в их основных положениях, сформулированных под влиянием социалистических идей. В преамбулах партийных программ РСДРП и ИСП указывалось, что при капиталистическом устройстве общества люди вынуждены жить разделенными на два класса: с одной стороны, эксплуатируемые трудящиеся, с другой — присвоившие себе монопольное право пользования общественными богатствами капиталисты. Отмечалось, что при капитализме увеличивалась производительность труда и имел место рост общественного богатства, что обуславливало возрастание общественного неравенства. В преамбулах программ содержалась критика капиталистического устройства общества, обрекавшего на эксплуатацию и нужду трудящиеся массы. Исходя из этого, партии заключали, что все, кто участвовал по мере сил в создании и сохранении общественных благ, должны обладать одинаковым правом пользоваться этими благами.

Согласно партийным программам РСДРП и ИСП, основными целями партий являлись всесторонняя демократизация политической жизни общества, борьба за реализацию прав и свобод, решение рабочего и крестьянского вопроса, установление диктатуры пролетариата [5, с. 418]. В программах РСДРП и ИСП провозглашалась необходимость введения всеобщего,

равного и прямого избирательного права для представителей обоого пола как в законодательные выборные органы, так и во все местные органы самоуправления.

Следовательно, партийные программы РСДРП и ИСП определяли деятельность направленную на завоевание органов власти с тем, чтобы превратить их из орудий угнетения и эксплуатации в экономическое и политическое орудие, управляемое пролетариатом. То есть, в задачу партии и пролетариата входила ликвидация частной собственности и классовой эксплуатации. Кроме того, партийные программы определяли цели борьбы пролетариата, направленной на улучшение своего материального положения (заработная плата, продолжительность рабочего дня, регулирование условий труда на заводах и т.д.) [4, с. 75].

Отметим, что программы-максимум РСДРП и ИСП имеют существенные различия по определенным пунктам. Напомним, что принятая на втором съезде в 1903 году программа-максимум РСДРП определяла установление диктатуры пролетариата, как главную, конечную цель партии. Данная формулировка ставила РСДРП в совершенно особое положение радикальной организации, несклонной к уступкам, компромиссам и последовательному сотрудничеству с представителями других классов [5, с. 420]. Принятая на первом съезде в 1892 году программа-максимум ИСП определяла в качестве основной цели деятельности партии освобождение пролетариата от политической и экономической эксплуатации со стороны капитала, но не предусматривала проведения социалистической революции в Италии с установлением диктатуры пролетариата и вся последующая деятельность партии характеризуется сотрудничеством с буржуазными классами в ходе работы в королевском парламенте [4, с. 76].

Таким образом, программы-минимум РСДРП и ИСП определяли ближайшие и первейшие задачи партий, включавшие борьбу за реализацию общедемократических требований. Кроме того, лидеры российского и итальянского социалистического движения отождествили теорию марксизма с идеологией революционного класса (или партии), воспринимали данное учение как программу конкретных действий социалистического движения. В результате образовалась особая форма восприятия марксизма — сквозь призму политических программ. При этом из теоретического наследия Маркса и Энгельса отбирались те идеи, которые соответствовали политическим требованиям момента.

Однако, проходившие в Европе модернизационные процессы в конце XIX — начале XX века, заставили мировое социалистическое движение пересмотреть основные положения марксистского учения касательно политической и революционной деятельности. Это обуславливалось ростом экономики в развитых и развивающихся странах Европы, в которых для со-

циалистического движения буржуазно-демократическая революция и установления демократической республики являлись переходными этапами на пути к социалистической революции. То есть, модернизационные процессы являлись катализаторами развития социалистической революции, так как, согласно мнению лидеров социалистических партий, усовершенствование техники повысит тем самым производительность труда, затрачивая экономические и человеческие ресурсы. Кроме того, рост производительности труда, согласно лидерам социалистического движения, обусловит рост безработицы среди пролетарского класса. В результате, мировое социалистическое движение разделилось на два направления: первое выступало за проведение буржуазно-демократической революции с установлением демократической республики как переходного этапа на пути к социализму; второе — за проведение социалистической революции с установлением диктатуры пролетариата. Отметим, что в дальнейшем данные настроения в мировом социалистическом движении явились катализаторами для последовавших внутрипартийных расколов в РСДРП и ИСП [8, с. 105].

Подводя итог всему вышеизложенному, необходимо отметить, что развитие марксистского учения в социалистическом движении в России и Италии в конце XIX — начале XX века имело неоднородный характер. Это обуславливалось преобладанием среди интеллигенции различных теоретических позиций по вопросам применения основных положений марксизма в данных странах.

Кроме того, под влиянием марксистского учения была выработана система социалистических ценностей в российском и итальянском социалистическом движении. В результате, данная система ценностей послужила основообразующим элементом объединения социалистического движения в России и Италии в партии и выработке программных положений.

Отметим, что в России и Италии, под влиянием происшедших в них политических и экономических процессов, марксистское учение постепенно трансформировалось из социально-философской доктрины в политическую практику. Кроме того, марксистское учение оказало влияние не только на политическую и революционную деятельность социалистического движения в России и Италии, но и на социокультурный аспект формирования мировоззрения его участников.

Так, марксизм являлся не только теоретической обоснованием пролетарской революции, но также культурно-просветительской практикой и методом изучения процесса развития истории. Однако, исследование теоретических аспектов влияния марксистского учения на российское и итальянское социалистическое движение требует внимательного изучения всех направлений общественной мысли в конце XIX — начале XX века.

#### Литература:

1. Колеров. М. Народническое наследие и русский марксизм: 1800-е годы // История мировой культуры: традиции, инновации, контакты. — М.: Московский университет, 1990. — № 4. — С. 58–70.
2. Любин В. П. Итальянские социалисты и российские революционеры (конец XIX — начало XX вв.) // К 75-летию Дома Плеханова. Сб. статей и публикаций, материалы конференции. — СПб.: РНБ, 2003. — № 3. — С. 87–100.

3. Подрезов К. А. Политические ценности как элемент ценностных ориентиров и политической культуры молодежи // Молодой ученый. — 2016. — № 13.2 (117.2). — С. 57–60.
4. Программа Итальянской социалистической партии // Любин В. П. Социалисты в Италии. ИСП и ее наследники, 1892–2006 гг.: дис... докт. ист. наук. — М., 2007. — С. 75–76.
5. Программа РСДРП, принятая на II съезде партии // Сборник документов и материалов цикла «КПСС в стенограммах, документах и материалах». — М.: Госполитиздат, 1959. — С. 418–425.
6. Рогов К. А. Процессы формирования марксизма в России // Вестник Красноярского государственного педагогического университета им. В. П. Астафьева. — К.: Вестник КГПУ им. В. П. Астафьева, 2008. — № 2. — С. 31–36.
7. Савино Д. Итальянский марксизм и российский социализм: А. Лабриола, А. Грамши и философско-культурные вопросы революционного движения (1890–1937) // Философия. Журнал высшей школы экономики. — М.: НИУ ВШЭ, 2018. — № 2. — С. 99–117.
8. Тютюкин С. В., Шелохаев В. В. Марксисты и русская революция. — М.: Знание, 1996. — 240 с.

## Европейский опыт создания и эволюции крупных финансово-промышленных объединений в индустриальную эпоху

Лутошкин Сергей Александрович, кандидат исторических наук (г. Клин, Московская обл.)

Развитие крупных финансово-промышленных групп в различных странах мира позволяет говорить о закономерности крупных объединений в мировой экономической системе. Прогресс науки и техники в конце XIX — начале XX вв. отразился на общем экономическом развитии стран с капиталистическим способом производства, что способствовало росту концентрации производства как основы для создания монополистических объединений. Высокая концентрация стала возможной в результате технологического прорыва и активного роста производственных сил капитализма. Новый уровень производственных сил в капиталистических странах способствовал выходу тяжёлой промышленности на лидирующие позиции в области производства и сращиванию финансового и промышленного капиталов, о чём говорилось предыдущем параграфе.

В этой связи необходимо отметить, что эти процессы получили большой импульс в конце XIX в. и в разных странах происходили с учётом своих особенностей. В частности, уровня экономического развития страны, социально-политического устройства, национального менталитета и так далее. Первые монополии начали создаваться в начале 1860-е годы в странах Западной Европы и США как самых экономически развитых странах того периода. В результате, позднее появляются современные финансово-промышленные группы в разных регионах мира с включением в свой состав финансовых институтов, промышленных предприятий, торговых компаний, строительных организаций различных отраслей и пр.

В частности, в Великобритании, одной из развитых капиталистических стран конца XIX в. с классической системой развития рыночных отношений, первые английские монополии стали появляются в 1880–90-е годы, причём, крупные объединения создавались в новых отраслях промышленности таких, как электротехническая, трубопрокатная, химическая, военная и другие. Английские монополии не уступали по своей экономической мощности монополиям других стран. Промышлен-

ность Великобритании была ориентирована на экспорт, сказывалось богатое колониальное прошлое и хорошо развитый флот.

В результате финансово-промышленные круги «туманного Альбиона» не были так заинтересованы в получение сверхприбылей от крупных монополий, так как они их получали от эксплуатации колоний. Так, например, Великобритания вывозила капитал за пределы страны, хотя инвестиции интересовали ее больше, чем модернизация и развитие экономики собственной страны. Впоследствии стало очевидным, что это явилось фатальной ошибкой для дальнейшего английского доминирования в мире.

Тем не менее, тенденция объединения промышленного капитала имела место, но в основном в традиционных для Британии отраслях промышленности. Именно в них появлялись немногочисленные картели в виде торговых ассоциаций, не имеющих достаточной силы для экспансии и влияния. Всё это свидетельствовало о том, что Британия начала терять своё мировое могущество. Несмотря на раннее зарождение капитализма в этой стране, в отличие от других стран процесс монополизации начался позже, чем в других странах Западной Европы. Причиной этому послужил целый ряд исторических и экономических особенностей развития Великобритании. «В Англии монополистические союзы предпринимателей, картели и тресты, возникают большей частью — в отличие от других стран, где охранительные пошлины облегчают картелирование,— лишь тогда, когда число главных конкурирующих предприятий сводится к »каким-нибудь двум дюжинам» [4, с. 314].

Одной из причин, задержавшей развитие монополий в Великобритании, стало отсутствие охранительных пошлин, то есть политики протекционизма. Несмотря на это английские монополии начали появляться, как отмечалось выше, в 1880–1890-е годы. В результате, отрасли тяжёлой промышленности страны активно трестировались, как, например, крупное объ-



единение в химической промышленности «United Alkali Trust». Данной монополии удалось объединить в конце XIX в. около 48 химических производств из разных городов Соединённого королевства. Среди других крупных объединений разных отраслей промышленности Великобритании конца XIX — начала XX вв. можно назвать «Кэртолдз», «Дж. энд П. Коатс», «Ассошиэй-тед портлэнд семент», «Гест, Кин энд Неттлфолдз» [3, с. 24]. Исследователь С. Б. Зеленев отмечал, что «в Англии уже в нач. XX в. сложились все основные формы монополистических объединений, начиная от различных видов картелей — в »трейд ассошиэйшн« — и вплоть до трестов и концернов» [2, с. 26]. В результате к началу Первой мировой войны уровень развития монополий в Великобритании достиг высокого уровня.

Между двумя мировыми войнами в стране ещё больше усиливается процесс концентрации производства и централизации капитала, чему способствовало расширение уже сложившихся монополий и создание новых. На фоне этого происходило дальнейшее сращивание банковского и промышленного капиталов. После Второй Мировой войны английские крупные объединения пошли по пути диверсификации производства и оформления финансово-промышленных групп.

Во Франции на фоне других крупных капиталистических держав процесс монополизации капитала проходил вяло и относительно медленно. Так, например, около половины добычи железной руды было сосредоточено на четырёх крупнейших монополиях, угля — на десяти, морского тоннажа — на трёх [5, с. 354]. Главной движущей силой экономики Франции выступили в этот период крупные банки, которые располагали 70% всех вложений [5, с. 354]. Двести наиболее влиятельных акционеров Французского банка — центрально-финансового органа — управляли страной. В результате наличия мощного банковского капитала Франция проводила финансовую, а не промышленную экспансию в другие страны и, в частности, в Россию. Наиболее известными финансово-промышленными группами Франции на современном этапе развития являются следующие: «Эльф — Акитек», «Компани фрассэз де петроль», «Компани женераль электрисите» и другие [1, с. 46].

В Германии вопрос с крупными монополистическими объединениями обстоял несколько иначе. Концентрация промышленного капитала происходила по стандартной для Западной Европы модели конца XIX — начала XX вв., то есть под эгидой картелей и синдикатов. Преимущественно объединения действовали в тяжёлых отраслях промышленности, таких, как ме-

таллургическая, электротехническая, химическая и другие. В целом надо отметить, что в Германии перед Первой мировой войной имелось большое число монополий, которые активно срачивались с банковским капиталом, образуя мощные финансово-промышленные группы. Самыми известными в этот период представителями финансово-промышленной олигархии являлись Крупп, Тиссен, Кирддорф, Баллин и другие. Так, общая прибыль всех немецких монополий составила, например, в 1913 г. 15 млрд марок [5, с. 491].

Как видим, сложившаяся ситуация являлась абсолютно противоположной старым европейским экономическим лидерам Великобритании и Франции. В этой связи можно объяснить страх этих двух держав перед лицом немецкого милитаризма, промышленная база которого создавалась на рубеже конца XIX — начала XX вв. Современный этап развития немецких крупных объединений начался после Второй мировой войны и был связан с Федеративной республикой Германии.

Основной принцип, заложенный в систему образования финансово-промышленных групп, тесная связь банков с промышленным капиталом. Системообразующим звеном, в силу исторических традиций в немецких промышленно-финансовых группах, были крупные банки. Они являлись основным звеном, вокруг которого группировались промышленные концерны. В качестве примера можно привести несколько крупных немецких банков, таких как «Дойче Банк АГ», «Дрезднер Банк АГ», «Коммерц-банк АГ», которые аккумулируют 1/3, 1/4, 1/8 акционерного капитала страны [1, с. 43]. Вокруг них группируются крупные промышленные производства, в частности, «Дойче Банка АГ» объединяет «Бош», «Сименс»; «Дрезднер Банк АГ» — «Хехет», «Грюндиг», «Крупп»; «Коммерц-банк АГ» — «Карштад», «Кауфхоф» и так далее [1, с. 44]. К объединениям, в основе которых лежит крупное промышленное производство, относятся «ИГ Фарберндиндустри», «Флика», «Тиссен-Опенгейм», «Даймлер-Крайслер» и другие [1, с. 44].

Таким образом, финансово-промышленные группы Германии являются одной из движущих сил немецкой экономики, которая формируется на основе гибкой системы взаимоотношений финансовых институтов и промышленных концернов, нацеленных на слияние одних с другими.

Таким образом, европейский опыт образования крупных финансово-промышленных групп позволяет говорить о высокой роли крупных промышленно-финансовых объединений в развитии мировой экономики.

#### Литература:

1. Беляева, И.Ю., Эскиндаров, М. А. Финансово-промышленные группы в современной экономике: Учебное пособие. Байкальский государственный университет экономики и права. — М.: ПИК ВИНТИ, 2004. — 216 с.
2. Дубинский, Л. С. Монополии и экономика Англии: До второй мировой войны / Л. С. Дубинский. — М.: Соцэгиз, 1960. — 478 с.
3. Зеленев, С. Б. Гиганты британского бизнеса: финансовый капитал Англии на мировой арене / С. Б. Зеленев. — М.: Международные отношения, 1981. — 191 с.
4. Ленин, В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полн. собр. соч. Т. 27. М.: Изд-во политической литературы, 1969. — 643 с.
5. Поляк, Г.Б., Маркова, А. Н. История мировой экономики. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 727 с.

## Опыт создания и эволюции финансово-промышленных групп в США в конце XIX — середине XX века

Лутошкин Сергей Александрович, кандидат исторических наук (г. Клин, Московская обл.)

Финансово-промышленные объединения в США получили широкое распространение не только в самой стране, но и далеко за её пределами, они явились одной из движущих сил мировой экономики. Их зарождение началось с учётом наличия классической модели капитализма, в основе которой лежит концентрация производства и сращивание банковского и промышленного капиталов. В результате Соединённые Штаты второй половины XIX в. выходят в лидеры по темпам экономического роста, например, в начале XX в. в стране концентрация производства была больше, чем в странах Западной Европы. В частности, в 1904 г. крупнейших предприятий с производством в 1 миллион долларов и свыше было 1900 (из 216 180, т.е. 0,9%), насчитывающих 1,4 млн рабочих (из 5,5 млн, т.е. 25,6%) и 5,6 млрд производства (из 14,8 млрд, т.е. 38%). Через 5 лет, в 1909 г. соответственно, 3 060 предприятий (из 268 491; — 1,1%) с 2,0 млн рабочих (из 6,6; — 30,5%) и с 9,0 миллиардами производства (из 20,7 миллиардов — 43,8%) [2, с. 311].

При таких условиях развитие монополий явилось вполне закономерным процессом. О степени монополизации капитала можно судить по примеру двух мощных финансово-промышленных кланов — Морганов и Рокфеллеров. Они контролировали многие отрасли промышленности — нефтяную, сталелитейную, железнодорожную и другие. В результате в начале XX в. их доля в акционерном капитале страны составляла 56%, они занимали 341 место в руководстве 112 банковских, промышленных, страховых и других объединений [4, с. 484].

В этих условиях США входили в стадию монополистического капитализма, а бурный процесс развития монополий привёл их к могуществу и безраздельному господству во многих областях экономики. Это вызвало волну возмущения со стороны конкурентов и государственных деятелей, которые теряли реальную власть за счёт усиления монополий. В 1890 г. был принят антимонопольный закон, получивший название «закон Шермана», где говорилось, что «всякий договор, объединение в форме треста или любой иной форме или договор с целью ограничения коммерции или торговли между штатами или с иностранными государствами объявляются незаконными» [4, с. 484].

В результате на нарушителей закона налагались штрафы или даже тюремное заключение, а потерпевшие получали денежную компенсацию. Подобные законы были приняты в 27 штатах, а в 15 штатах антимонопольные законы даже были включены в конституцию [4, с. 484]. Реакцией со стороны бизнесменов стало формирование организации производственных структур в виде холдингов. В дальнейшем антимонопольное законодательство совершенствовалось в период правления Т. Рузвельта. В 1914 г. был принят нормативно-правовой акт под названием «закон Клейтона», накладывавший ограничения на деятельность холдингов, как следствие этого стали появляться концерны.

Стремительное экономическое развитие США способствовало благоприятному складыванию многих финансово-промышленных кланов, в основе которых в начале XX в. лежали монополии, после Второй мировой войны — финансово-промышленные группы. Клань и промышленно-финансовые объединения в Соединённых Штатах тесно сотрудничали. К наиболее известным из них, основу которых составляли крупнейшие финансовые институты, относились группы семей Рокфеллеров, Морганов, Меллонов, Лимен-Голдменов, Сакса и другие [1, с. 40]. В состав этих групп в разные периоды XX в. входили банки, крупные промышленные предприятия, компании. В частности, группа Рокфеллеров включает в себя многие крупные нефтяные компании. Эта огромная империя началась с нефтяного треста «Стандарт Ойл», основателем которой явился Джон Д. Рокфеллер, который смог объединить под своим контролем ряд предприятий, которые были связаны с добычей, переработкой и транспортировкой нефти. К началу XX в. группа Рокфеллера контролировала порядка 70% мирового нефтяного бизнеса [5, с. 8]. Проникая во многие отрасли, образуя мощный промышленно-финансовый и торговый комплекс, «Стандарт Ойл» стала одной из самых могущественных корпораций в истории Соединённых Штатов. Даже после антитрестового законодательства, разделившего «Стандарт Ойл» на более мелкие нефтяные предприятия, клану Рокфеллеров удалось сохранить контроль над нефтяной промышленностью США.

Кроме нефтяных компаний с группой Рокфеллера был связан и финансовый капитал, в частности, «Чейз Манхэттен Корпорейшн», которая была создана 1 апреля 1996 г. В группу в этот период входило 21 нефинансовая корпорация, 5 транспортных компаний, 3 авиакомпании, 2 железные дороги, 2 авиастроительные компании, 2 химические компании, 2 компании розничной торговли, каждая из них входила в число 100 крупнейших компаний США. Контролируется «Чейз Манхэттен Корпорейшн» отдельным финансовым учреждением. Одновременно «Чейз Манхэттен Корпорейшн» связана с деятельностью промышленной корпорации «Галф энд вестерн», все расчёты которой осуществляет этот банк. Он ведёт её амортизационный и другие счёта, управляет «по доверенности» частью её акций. В настоящее время «Чейз Манхэттен Корпорейшн» располагает активами в 336,1 млрд долл. И является одним из ведущих банков США [1, с. 40–41].

Группа Морганов, являющаяся также крупным кланом Америки, берущей своё начало от Джона Пирпонта Морганов, свою деятельность начала в качестве банковской структуры. По мере роста капитала одним из своих банков Морганов смогли централизовать в своих руках огромные денежные средства, которые активно вкладывали в реальный сектор экономики. Одним из первых вложений стала покупка железных дорог. К 1902 г. Морган располагал железнодорожной сетью протя-

жённостью в 90 тыс. км. [3, с. 6]. В 1901 г. Моргану удалось объединить 11 крупнейших сталелитейных компаний в монополию «Юнай-тед Стейтс стил корпорейшн» [3, с. 6]. В этот же период времени Морганам удалось взять под контроль паровозостроительные и вагоностроительные заводы. Позднее экономическое влияние Морганов распространилось на электротехническую (Дженерал электрик), автомобильную (Дженерал моторс), радиопромышленность (Радио корпарейшн) и другие отрасли [3, с. 6]. Кроме промышленных предприятий группа Морганов уделяла большое внимание финансовым институтам. В результате под их контролем оказались Нью-Йоркский национальный коммерческий банк, Первый национальный банк и две крупнейших страховые компании. В 1912 г. активы компаний, входивших в сферу влияния этой группы, оценивались в 10,8 млрд долл. [3, с. 6]. К этому времени она представляла конгломерат ряда финансовых магнатов — семей Моргана, Дрекслея, Хилла, Вандербильта, Бэйкера и других [3, с. 6]. Таким образом, произошло сосредоточение более слабых кланов вокруг сильного, объединяясь в общую группу. В результате две мировые войны позволили Морганам разбогатеть на военных государственных заказах.

В центре группы Морганов в нач. XX в. находился крупный инвестиционный банк «Дж. П. Морган энд К<sup>о</sup>», прибыль которого с 1950 г. по 1958 г. увеличилась с 3,4 млн долл. до 9,5 млн долл. [3, с. 7]. Одновременно в зону их влияния входили «Бэнкерз Траст Нью Йорк Корпорейшн», финансовые институты, страховые общества — «Продэншнл», Нью-Йорк Лайф Иншуренс», «Иншуренс Компани оф Норс Америка», «Мьючл Лайф Иншуренс» и другие, которые явились крупными финансовыми резервуарами. В этой связи необходимо отметить, что группа Морганов всегда имела высокую специализацию по отраслям промышленности.

Другая группа получила свое название благодаря крупному коммерческому банку «Ферст нейшнел сити бэнк оф Нью-Йорк», которая с середины XX в. контролировала три финансовые компании, крупную железнодорожную компанию, две компании коммунального обслуживания и 9 промышленных корпораций. Их общие активы составляют более 13 млрд долл. [3, с. 21]. Образовалась группа в результате слияния в 1955 г. двух крупных коммерческих банков «Ферст нейшнел бэнк» и «Нейшнел сити бэнк оф Нью-Йорк». В данную группу в разные периоды XX в. входили капиталы таких семей как

Стиллмены, Пэйны, Тэйлоры, Доджи, Рокфеллеры — Уильям и Перси и другие [3, с. 22].

Следующая группа Дюпонов из штата Делавэр была создана для производства пороха «Е. И. Дюпон де Немур». Существенное состояние ей удалось сделать в годы Первой мировой войны. В результате производственные мощности их компании выросли в 50 раз и это закономерно, так как 40% потребностей стран Антанты во взрывчатых веществах обеспечивали именно Дюпоны [3, с. 25]. Накопленный капитал они интегрировали в компанию «Дженерал моторс», каучуковую монополию «Юнайтед Стейтс раббер», крупные компании по производству стрелкового оружия «Ремингтон армс» и другие. Вторая мировая война позволила Дюпонам создать крупнейшую в мире химическую монополию. С 1915–1957 гг. концерн «Е. И. Дюпон де Немур» поглотил менее 36 крупных компаний. С середины XX в. предприятия концерна Дюпона производят 1200 видов продукции [3, с. 25]. Особое место принадлежит группе Меллонов, которая к середине XX в. сосредотачивала свою деятельность в алюминиевой и нефтяной отраслях, где особое место принадлежит «Алюминиум компани оф Америка» («Алкоа»), являющейся крупнейшим производителем алюминия в США [3, с. 31]. В состав группы входят два крупнейших финансовых института «Меллон Нэшл Бэнк энд Траст» и инвестиционный банк «Ферст Бостон Корпорейшн» [1, с. 41]. В этой связи необходимо отметить кливлендскую группу, которая получила своё название по географическому признаку. В её сферу вошли промышленные предприятия и банки Кливлендского промышленного района. Эта группа не отличалась монолитностью, она состоит из нескольких более мелких финансовых групп, тесно связанных между собой общими интересами. К этой группе к середине XX в. относились Семьюэл Матер, Маркэс Ханн, Сайрус Итон, Роберт Янг и другие [3, с. 35]. Ещё одна группа, получившая своё название также по географическому признаку, являлась чикагской. К 1959 г. её капитал составляли более 27 млрд долл. [3, с. 39].

Практически все крупные объединения Америки, как свидетельствует наш анализ, носят транснациональный характер, что можно объяснить экономическим доминированием США в мире. Это позволяет финансово-промышленным группам Соединённых Штатов проводить политику мирного воздействия на своих конкурентов, а также использовать вполне радикальные меры воздействия в различных регионах мира.

#### Литература:

1. Беляева, И.Ю., Эскиндаров, М. А. Финансово-промышленные группы в современной экономике: Учебное пособие. Байкальский государственный университет экономики и права. — М.: ПИК ВИНТИ, 2004. — 216 с.
2. Ленин, В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полн. собр. соч. Т. 27. М.: Изд-во политической литературы, 1969. — 643 с.
3. Новикова, Ф. А. Финансовые группы США и методы их господства. — М.: Высш. школа, 1961. — 114 с.
4. Поляк, Г.Б., Маркова, А. Н. История мировой экономики. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 727 с.
5. Черников, Г. П., Черникова, Д. А. Кто владеет Россией? — «Люди и власть». — М.: ЗАО Изд-во Центрполиграф, 1998. — 503 с.

# ПОЛИТОЛОГИЯ

## Университеты как акторы публичной дипломатии в современных международных отношениях

Стучкайте Марта Винцасовна, студент  
Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

*Статья посвящена изучению высших учебных заведений как акторов публичной дипломатии. Автор уделяет большое внимание такому феномену как сотрудничество университетов, находящихся в разных странах. Также автор статьи анализирует, как политические процессы, которые протекают на международной арене, влияют на заключение партнёрских соглашений между вузами.*

**Ключевые слова:** публичная дипломатия, университет, сотрудничество вузов, государство, международные отношения.

В 1965 году декан Флетчерской Школы дипломатии и права при Университете Тафта Эдмунд Галлион ввел в оборот термин «публичная дипломатия». Согласно Галлиону, данный термин включает в себя «программы, финансируемые правительством, направленные на информирование и оказание воздействия на общественное мнение в других странах» [1]. Исходя из определения Эдмунда Галлиона, можно прийти к выводу, что главная цель публичной дипломатии заключается в привлечении общества другой страны к культурным и общественно-политическим ценностям того или иного государства.

В современной мировой политике акторами публичной дипломатии выступают не только государства, но и неправительственные организации. Так, транснациональные корпорации, средства массовой информации, университеты играют важную роль в реализации публичной дипломатии. Главной целью акторов является участие в «межкультурном, межкоммуникационном обмене, который оказывает влияние на международные отношения в рамках отношений двух или более государств» [2].

В данной статье будут изучены высшие учебные заведения как акторы публичной дипломатии.

Традиционно университеты являются инструментами, с помощью которых государства налаживают контакты и развивают отношения. Высшие учебные заведения (вузы) являются мостами между правительствами стран. Это обуславливается тем, что руководители государства активно ведут сотрудничество с университетами, которые находятся в стране, с которой государство хочет укрепить дипломатические отношения.

Например, одной из главных целей российского руководства является развитие отношений со странами СНГ, а также со странами Ближнего Востока, Азии и Африки. С помощью сферы образования Россия достигает данной цели.

Так, 11 июня 2009 года в Москве было подписано Соглашение о создании Сетевого университета Содружества Независимых

Государств. Сетевой университет СНГ подразумевает равноправное сотрудничество высших учебных заведений Содружества в сфере высшего образования, осуществляемое в формате Консорциума образовательных организаций [3]. В состав Консорциума входят 38 ведущих университетов из 9 государств-участников СНГ, а именно Азербайджанской Республики, Республики Армения, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Кыргызской Республики, Республики Молдова, Российской Федерации, Республики Таджикистан и Украины [4]. С помощью данного проекта происходит укрепление и развитие межкультурного диалога, а также сохранение культуры, языков, исторических и национальных традиций народов СНГ [5].

Таким образом, высшие учебные заведения являются полем, где происходит укрепление контактов между государствами, а также улучшение имиджа страны в регионе, в котором находится университет-партнер.

Еще одним примером, подтверждающим то, что университеты выступают площадкой, на которой главы государств выстраивают отношения, является сотрудничество университетов России и Исламской Республики Иран.

По заявлению Министра науки и высшего образования Российской Федерации Валерия Фалькова, «в последние годы сотрудничество между Россией и Ираном в образовательной сфере развивается особенно интенсивно во многом благодаря атмосфере взаимопонимания и доверия в отношениях с иранскими коллегами» [6]. Также Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации в Исламской Республике Иран Леван Джагарян сказал: «Мы придаем особое значение сотрудничеству в научно-образовательной сфере, которое развивается также успешно, как и многостороннее взаимовыгодное российско-иранское стратегическое партнерство в политической, экономической и гуманитарных областях» [7].

Таким образом, векторы международного сотрудничества высших учебных заведений напрямую зависят от приоритетов государства во внешней политике. Университеты являются проводниками, с помощью которых страна укрепляет свои позиции и развивает дипломатические отношения с государством, на территории которого находится университет-партнер.

Стоит отметить, что также посредством развития партнерских отношений с иностранными университетами государство привлекает общество другой страны к своему культурному наследию, что является главной целью публичной дипломатии.

Так, с 2017 года действует Единая дорожная карта по работе в сфере поддержки и продвижения русского языка в Иране, разработанная Россотрудничеством и согласованная с Министерством образования и науки России и Министерством иностранных дел России [8]. Благодаря данному проекту, происходит популяризация русского языка на Ближнем Востоке, что, безусловно, положительно влияет на имидж нашей страны. Тем самым можно прийти к заключению, что сфера образования,

а следовательно и университет, является актором публичной дипломатии.

Суммируя все вышесказанное можно прийти к выводу, что заключение сотрудничества с университетами — это первый шаг для государства на пути к укреплению и развитию отношений со страной, на территории которой находится университет-партнер. Благодаря международному сотрудничеству высших учебных заведений, государство имеет возможность вести диалог с руководителями страны, и тем самым развивать дипломатические отношения.

Более того, посредством международного сотрудничества вузов происходит повышение авторитета страны в регионе, в котором находится университет-партнер. Это обуславливается тем, что происходит популяризация культуры страны, которую представляет иностранный вуз-партнер. Следовательно, можно смело заявить, что университеты являются акторами публичной дипломатии, так как играют важную роль в развитии отношений между государствами.

#### Литература:

1. Чихарев И. А., Столетов О. В. Университеты как субъекты публичной дипломатии // Журнал Alma Mater. 2014. № 12. С. 519.
2. Лебедева О. В. Особенности института публичной дипломатии в России // Журнал Международная жизнь. 2015. № 6. С. 42.
3. Сетевой университет Содружества Независимых Государств. // Сайт Интернет-портал СНГ. [Электронный ресурс] URL: <https://e-cis.info/cooperation/3063/78389/> (дата обращения: 28.06.22).
4. Сетевой университет Содружества Независимых Государств. // Сайт Интернет-портал СНГ. [Электронный ресурс] URL: <https://e-cis.info/cooperation/3063/78389/> (дата обращения: 28.06.22).
5. Сетевой университет Содружества Независимых Государств. // Сайт Интернет-портал СНГ. [Электронный ресурс] URL: <https://e-cis.info/cooperation/3063/78389/> (дата обращения: 28.06.22).
6. Валерий Фальков: количество иранских студентов в российских вузах растет. // Сайт Интернет-портал СНГ. [Электронный ресурс] URL: [https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/?ELEMENT\\_ID=21518](https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/?ELEMENT_ID=21518) (дата обращения: 29.06.22).
7. Валерий Фальков: количество иранских студентов в российских вузах растет. // Сайт Интернет-портал СНГ. [Электронный ресурс] URL: [https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/?ELEMENT\\_ID=21518](https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/?ELEMENT_ID=21518) (дата обращения: 29.06.22).

# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

## Понятие денежного обращения и денежной системы. Основы государственного регулирования денежного обращения

Белоногов Андрей Валерьевич, студент;  
Рузметов Сергей Атаханович, кандидат юридических наук, доцент  
Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

*Ключевое значение понятия «денежное обращение» заключается в исследовании денежного права как формирующегося структурного элемента системы российского права, в теоретическом подходе к определению его места, границ в системе права.*

*Основная задача регулирования денежного обращения государством — поддержание необходимого и достаточного количества денег в обращении путем поддержания соотношения между стоимостью услуг и товаров на внутреннем рынке и доходами населения.*

*Исследование направлено на формулировку правовой категории денежного обращения, раскрытие ее содержания, определения основных способов ограничения субъективных прав на деньги, выявление основных видов данных ограничений, которые препятствуют денежному обращению, а также определение основ государственного регулирования денежного обращения.*

**Ключевые слова:** деньги, денежное обращение, правоотношение, запрет, ограничение, функции, субъективные права, государственное регулирование.

## The concept of monetary circulation and the monetary system. Fundamentals of state regulation of monetary circulation

*The key meaning of the concept of «monetary circulation» is the study of monetary law as an emerging structural element of the system of Russian law, in the theoretical approach to determining its place, boundaries in the system of law.*

*The main task of regulating money circulation by the state is to maintain the necessary and sufficient amount of money in circulation by maintaining the ratio between the cost of services and goods on the domestic market and the incomes of the population.*

*The research is aimed at formulating the legal category of monetary circulation, revealing its content, determining the main ways to restrict subjective rights to money, identifying the main types of these restrictions that hinder monetary circulation, as well as determining the basics of state regulation of monetary circulation.*

**Keywords:** money, money circulation, legal relationship, prohibition, restriction, functions, subjective rights, state regulation.

Понятие денежного обращения широко используется в законодательстве Российской Федерации [1,2,3,4], тем не менее его содержание нормативно-правовыми актами не раскрывается. Однако, от правильного понимания содержания используемых законодательством Российской Федерации в области денежного обращения понятий зависит достижение целей и задач в данной области, что диктует необходимость выявления характерных особенностей и правовой сущности денежного обращения.

Границы правового поля понятия «денежное обращение» очень важны для практического использования: так, неправильное установление факта поступления в денежное обра-

щение поддельного денежного знака может повлечь за собой ошибочность квалификации преступных действий [5].

Денежное обращение ученые-экономисты в широком смысле трактуют как непрерывно повторяющийся процесс движения денег [6,7], в узком смысле — как повторяющийся оборот наличных денег [8,9].

По мнению В. П. Василец, юридической наукой понятие денежного обращения трактуется сходно с изложенным: оно представляет собой регулируемые нормативными правовыми актами [9] формы и порядок движения денежной массы в пределах государства, что поддерживается учеными в области финансового права — Гафаровой Г. В., Губенко Е. С., Ру-

кавишниковой И.В., Саттаровой Н.А., Фроловой Е.Е., Ермаковым С.Л. [11,12, 13, 124, 15, 16].

Л.Л. Арзуманова указывает, что под денежным обращением понимается движение не только национальной, но и иностранной валюты, урегулированное финансово-правовыми нормами [17]. Данная точка зрения согласуется с положением ст. 1 ФЗ от 10.07.20002 № 87-ФЗ.

Ф.Т. Диланян полагает, что под денежным обращением понимаются общественные отношения по выпуску и обращению денег в РФ [18]. Мы полагаем неправомерным такое ограничение данных отношений нормами лишь права финансового.

Е.Р. Денисов понимает денежное обращение как элемент денежного оборота, который по своему объектному составу ограничен наличными денежными знаками [19]. Считаем, что в данном определении денежное обращение предполагает лишь оборот наличных денежных знаков, что значительно сужает рамки данного понятия.

Н.М. Артемов и И.Б. Лагутин формулируют понятие «альтернативное денежное обращение», отсылая к таким разновидностям операций с денежными средствами, как эмиссия и расчеты [20]. По нашему мнению, понятие «денежное обращение» не в полной мере раскрывается через множественность операций.

Конституционный Суд РФ полагает, что денежное обращение представляет собой лишь одну из сфер денежного оборота [21]. Данным Определением оставлена без внимания вторая сфера денежного оборота как непрерывного процесса и позволяет считать денежное обращение объектом неоднородных имущественных правоотношений, которые регулируются нормами административного, финансового и гражданского права.

Правовая категория «денежное обращение» отличается от правовой категории «денежный оборот» своим содержанием, отсутствием способов ограничения субъективных прав на деньги, что выражается на уровне диспозиции права и возлагает на Банк России [22] юридическую обязанность воздержаться от запрещенных действий.

Препятствуют повторению денежного оборота ограничение субъективных прав на монеты и банкноты России старого образца (этот признак применяет Центральный Банк РФ) [23] как при деминации, так и в процессе денежных реформ [24, 25], что регулируется публично-правовой сферой [26]; на монеты и банкноты Банка России, которые утратили силу законного средства платежа при наличии определенных условий [27], при этом Законом установлен срок для обмена денег [23]; в отношении ветхих либо поврежденных банкнот и монет Банка России

[28]), которые обмениваются на платежеспособные денежные знаки [10]. Что касается поврежденных монет, то к ним применяются правила о возврате товара ненадлежащего качества при наличии вины банка-продавца [29]. При этом имеет место сбыт поддельных купюр согласно норме об обмене по номиналу [30]; в отношении изъятых банкнот и монет при условии того, что они обмену не подлежат, что осложняется отсутствием законодательного понятия в различных нормативно-правовых актах [31, 32]. Мы полагаем, что необходимо вести речь об обобщающем характере данного понятия и обо всех случаях закрепления признаков денег, в отношении которых за-

прещается совершение определенных действий в диспозиции нормы права [10].

Денежная система является основой экономики любого государства и от ее функционирования зависит благосостояние населения. Деньги выступают как средство обмена и платежа, а их сущность выражается в использовании в качестве платежного средства, средства обращения, покупательного средства, определении меры стоимости, функции средства накопления и сбережения.

Как уже было аргументировано выше, денежная система является формой организации денежного обращения и представляет собой процесс непрерывного движения безналичной и наличной формы денег.

В структуру денежной системы РФ включены: денежная единица, порядок эмиссии наличных денег, регулирование и организация денежного обращения (элементы денежной системы).

Официальная денежная единица (валюта) РФ российский рубль, который состоит из ста копеек.

Федеральный закон от 10.12.2003 г. N173-ФЗ в п. 1 ст. 1 перечисляет, что признается валютой РФ. Выпуск денежных суррогатов на территории РФ, как и введение иных денежных единиц, не перечисленных в ФЗ № 173-ФЗ, запрещен.

Порядок эмиссии наличных денег предполагает осуществление эмиссии безналичных денег коммерческими банками, а наличных — центральными банками. При этом безналичные деньги представляют собой юридическую фикцию, задолженность банка перед клиентом и право требования клиента к банку о получении данных денег [34].

Организация и регулирование денежного обращения осуществляется Центральным Банком РФ в рамках совместной государственной кредитно-денежной политики совместно с Правительством РФ, призванной обеспечить защиту и устойчивость рубля [35].

Инструменты и методы денежно-кредитной политики [36], применяемые Банком РФ, включают в себя процентные ставки по операциям Банка, резервные требования, операции на открытом рынке, рефинансирование кредитных организаций, валютные интервенции, установление ориентиров роста денежной массы, прямые количественные ограничения, эмиссия облигаций от своего имени.

Денежное обращение имеет под собой основу, состоящую из норм Конституции РФ, ФЗ от 10.07.2002 г. N86-ФЗ, ФЗ от 02.12.1990 г. N395-1-ФЗ, ФЗ от 10.12.2003 г. N173-ФЗ иные законы, нормативные акты Президента и Правительства РФ, подзаконные акты Центрального банка РФ. На предстоящий 2023 год определены основные направления кредитной денежной политики [37].

Невыполнение либо недостаточное выполнение деньгами функции средств обращения имеет весьма негативные последствия как для мировой экономики в целом, так и для экономики отдельных стран. Следствие этого — направленность государственной экономической политики европейских и некоторых азиатских стран на увеличение товарооборота, повышение покупательского спроса, рост потребления с целью обеспечения производства необходимым количеством финансовых средств для дальнейшего развития. Государство пытается различными

мерами правового и финансового характера остановить спад производства посредством стимулирования роста товарно-денежного оборота.

В этой связи основной задачей государственного регулирования денежного обращения является поддержание правильного соотношения между доходами населения в денежной форме и стоимостью товаров и услуг на внутреннем рынке, поскольку именно в этом случае в обращении находится необходимое и достаточное количество денег. Государственное регулирование денежного обращения заключается в закреплении в нормативно-правовых актах экономических инструментов, регулирующих денежную массу в обращении, которые могут использоваться компетентными органами государственной власти в целях обеспечения денежного равновесия.

В современном мире деньги, не участвующие в обращении, концентрируются с помощью банков. Система кредитования, столь широко применяемая сегодня — это поиск прибыльного применения денег. При этом у государства остается функция активного вмешательства в сферу денег, в том числе — косвенное урегулирование либо установление цен, но основанная на принципе свободы предпринимательства, в связи с чем не применяется установление номинального уровня цен государством.

Денежно-кредитная политика государства — элемент экономической политики в целом, экономической безопасности страны, индикатор, на основе которого осуществляется контроль за текущей ситуацией и одновременно разработка концепции развития экономики как в основных экономических сегментах, так и в сфере малого предпринимательства.

Восстановление экономического роста в России невозможно без грамотной кредитно-денежной политики государства в условиях применяющихся против России пакетов санкций. Сопротивляемость экономики необходимо повышать путем создания условий для ее роста и развития. Основные направления развития отечественной кредитно-денежной политики должны включать в себя появление принципиально новых производств,

новых заводов, систем автономного жизнеобеспечения (в том числе ГЭС), строительство собственных самолетов и кораблей. Для этого необходимо эффективное функционирование кредитно-денежной системы, заключающееся в предоставлении возможностей для развития малого бизнеса и микропредприятий, в том числе — путем предоставления заемных средств на развитие бизнеса под льготный процент, грандов в области приоритетных направлений развития регионов РФ, государственной поддержки индивидуальных предпринимателей и самозанятых граждан путем вовлечения в реализацию долгосрочных проектов в области не только инновационных технологий, но и услуг в сфере агротуризма, детского образования, хозяйственно-бытовых услуг населению, промышленного производства и сельского хозяйства, что влечет за собой обеспечение устойчивого экономического роста путем достижения макроэкономического равновесия.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

Денежное обращение — это неоднородные имущественные правоотношения с деньгами, сменяющие друг друга и регулируемые нормами административного, финансового и гражданского права.

Содержанием правовой категории «денежное обращение» является переход юридических обязанностей или (и) субъективных прав в отношении денег от одних субъектов другим и учитывает случаи ограничений субъективных прав, и исключает случаи, которые препятствуют повторению денежного оборота.

Применительно к безналичным денежным средствам категория «денежный оборот» применяется в качестве синонима категории «денежное обращение» [38].

Денежное обращение, являясь основой современной экономической системы, подвергается государственному регулированию, при этом само регулирование осуществляется экономическими методами, а также прямыми административными методами экономического воздействия на объем денежной массы.

#### Литература:

1. Федеральный конституционный закон от 21.03.2014 N6-ФКЗ (ред. от 01.05.2022) «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов — Республики Крым и города федерального значения Севастополя»//Собрание законодательства Российской Федерации от 24 марта 2014 г. N12 ст. 1201. Ст. 16.
2. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 N86-ФЗ (ред. от 30.12.2021, с изм. и доп., вступ. в силу с 29.05.2022)//Собрание законодательства Российской Федерации от 15 июля 2002 г. N28 ст. 2790.
3. Указ Президента РФ от 21.06.1992 N636 «О мерах по защите денежной системы Российской Федерации»//Российская газета от 24 июня 1992 г., N14.
4. Постановление Правительства РФ от 07.04.2004 N185 (ред. от 28.12.2020) «Вопросы Министерства финансов Российской Федерации»//Собрание законодательства Российской Федерации от 12 апреля 2004 г. N15 ст. 1478.
5. Постановление Президиума Верховного Суда Российской Федерации от 7 июня 1995 года // Бюллетень Верховного Суда РФ. 1996. N2.
6. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов / Е. Ф. Жуков, Н. М. Зеленкова, Л. Т. Литвиненко / Под ред. проф. Е. Ф. Жукова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018.
7. Челноков В. А. Эволюция денег, кредита и банков. М.: Финансы и статистика, 2018.
8. Деньги. Кредит. Банки: Учеб. / Под ред. В. В. Иванова, Б. И. Соколова. М.: ТК «Велби»; Изд-во «Проспект», 2018. 848 с.
9. Олейникова И. Н. Деньги. Кредит. Банки: Учеб. пособие / И. Н. Олейникова. М.: Магистр, 2018. 509 с.
10. Василец В. П. Денежное обращение в России как объект правового регулирования: Дис... канд. юрид. наук. М., 2017. 274 с. С. 49–50.



11. Гафарова Г.Р. Правовые аспекты функционирования денежного обращения в финансовой системе // *Налоги*. 2019. №3. С. 26–29;
12. Губенко Е. с. К вопросу о соотношении денежной и платежной систем // *Финансовое право*. 2017. №2. С. 3–6;
13. Рукавишников И. В. Коммерческие организации как субъекты финансового контроля: международно-правовой аспект // *Финансовое право*. 2020. №6. С. 27–29;
14. Саттарова Н. А. Особенности обеспечения финансовой безопасности и правовые средства защиты интересов в сфере денежного обращения // *Юрист*. 2017. №21. С. 31–33;
15. Саттарова Н. А. Место категории «принуждение» в регулировании денежного обращения // *Финансовое право*. 2021. №12. С. 14–16;
16. Фролова Е. Е., Ермаков С.Л. К вопросу о государственной политике в области государственного финансового контроля и банковского надзора // *Финансовое право*. 2021. №4. С. 19–21.
17. Арзуманова Л.Л. Денежное обращение и история его развития (финансово-правовой аспект): Монография / Под ред. Е.Ю. Грачевой. Москва: Проспект, 2018. 264 с.
18. Дилалян Ф.Т. Основы финансово-правового регулирования денежного обращения в Российской Федерации: Дис... канд. юрид. наук. Саратов, 2018 г. 211 с.
19. Денисов Е.Р. Финансово-правовые основы денежной системы Российской Федерации: Дис... канд. юрид. наук. М., 2019. 226 с.
20. Правовое регулирование денежного обращения (Денежное право): Монография / Н.М. Артемов, И.Б. Лагутин, А.А. Ситник и др. М.: НОРМА; ИНФРА-М, 2019. 96 с.
21. Определение Конституционного Суда Российской Федерации от 13 апреля 2000 года №164-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Н.Г. Лобанова на нарушение его конституционных прав и свобод положениями пункта 2 статьи 861 ГК Российской Федерации и пункта 4 статьи 4 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».
22. Пастушенко Е. Н., Земцов А. С. О правовом статусе Центрального банка Российской Федерации: тенденции законодательного регулирования и судебной практики // *Банковское право*. 2013. №6. С. 35–41.
23. Федеральный закон от 10 июля 2002 года №86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. от 30.12.2021 (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.05.2022)) // *Российская газета*. №127. 2002. Ст. 2790.
24. Тосунян Г. А., Викулин А.Ю. Постатейный комментарий к Федеральному закону от 10 июля 2002 года №86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». М.: Дело, 2021. 496 с.
25. Шаповалов М. А., Никифорова С.Т., Слесарев С.А. Комментарий к Федеральному закону от 10 июля 2002 года №86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (постатейный) // СПС КонсультантПлюс. Дата обращения 27.06.2022 г.
26. Определение Конституционного Суда Российской Федерации от 20 декабря 2005 года №487-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданки Тихоновой Антонины Васильевны на нарушение ее конституционных прав частью второй статьи 31 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».
27. Усатова Л. В., Серошан М. С., Арская Е. В. Бухгалтерский учет в коммерческих банках. М.: Дашков и К, 2018. 404 с.
28. Указание Банка России от 22.08.2014 №3369-У «О внесении изменений в Указание Банка России от 26 декабря 2006 года №1778-У «О признаках платежеспособности и правилах обмена банкнот и монеты Банка России» (Зарегистрировано в Минюсте России 03.09.2014 №33956) // *Вестник Банка России* от 31 января 2007 г. №5
29. Василец В.П. Денежное обращение в России как объект правового регулирования: Дис... канд. юрид. наук. М., 2017. 274 с. С. 49–50.
30. Бычков А. Звонкие инвестиции // *ЭЖ-Юрист*. 2019. №1. С. 22.
31. Саттарова Н. А. Особенности обеспечения финансовой безопасности и правовые средства защиты интересов в сфере денежного обращения // *Юрист*. 2017. №21. С. 31–33.
32. Постановление Правительства Российской Федерации от 29 мая 2003 года №311 «О порядке учета, оценки и распоряжения имуществом, обращенным в собственность государства» // *СЗ РФ*. 2003. №22. Ст. 2171.
33. Федеральный закон от 10 декабря 2003 года №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (ред. от 01.05.2022 г.) // *СЗ РФ*. 2003. №50. Ст. 4859.
34. Ефимова Л. Г. Безналичные деньги — законное средство платежа // *Закон*. 2020. №3. С. 79.
35. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // *Российская газета*, № 144(8198), 04.07.2020.
36. Артемьева с. С., Митрохин В. В., Чугунов В. И. и др. Финансы, денежное обращение, кредит. Учебник для ВУЗов: М., 2018 г. С. 23–29.
37. Экономика. Учебник под ред. Архипова А. И., Нестеренко А. Н., Большакова А. К. М., 2020 г. С. 45–46.
38. Ситник А.А. Финансово-правовое регулирование денежного обращения в Российской Федерации: Дис... канд. юрид. наук. М., 2020. 230 с.

## Тенденции современной розничной торговли

Ильин Иван Вадимович, студент магистратуры  
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

*Появление новых тенденций кардинально меняет структуру розничной торговли. Всё большее применение находят современные цифровые технологии, а также происходит изменение взглядов потребителей. В данной статье выявлены современные тенденции розничной торговли, их значение и перспективы.*

**Ключевые слова:** розничная торговля, омниканальность, цифровые вывески, дополненная реальность, осознанное потребление.

## Trends in modern retail

Ilyin Ivan Vadimovich, student master's degree  
The Plekhanov Russian University of Economics (Moscow)

*The emergence of new trends is fundamentally changing the structure of retail trade. Modern digital technologies are being used more and more, and consumer views are changing. This article reveals modern trends in retail trade, their significance and prospects.*

**Keywords:** retail, omnichannel, Digital Signage, augmented reality, conscious consumption.

За последние годы в ритейле произошли значительные изменения, которые связаны со стремительным развитием информационных технологий и изменением взглядов потребителей, вследствие чего появляются новые инструменты для привлечения покупателей.

Предметом исследования являются современные тренды розничной торговли (ритейла) и факторы их обусловившие.

Сфера розничной торговли является весьма динамичным сегментом экономики, чутко реагирующим на потребительские предпочтения и потребительское поведение. В этой связи торговля и тенденции ее развития постоянно находятся в фокусе исследовательского внимания [7, с.2].

В настоящее время в розничной торговле (ритейле) наблюдаются следующие тенденции: омниканальность, цифровые вывески (Digital Signage), дополненная реальность (AR), осознанное потребление.

Каждая из тенденций имеет своё значение для современной розничной торговли, для его выяснения подробно разберем каждую из них.

### 1) Омниканальность

Для успешного функционирования на современном рынке компания должна быть представлена как в онлайн торговле, так и в офлайн. В связи с этим широко распространяется омниканальность, которая связывает воедино все каналы коммуникации для более эффективного взаимодействия с покупателем. Покупатель воспринимает все точки соприкосновения с ритейлером как единый процесс. Он не выделяет отдельно коммуникацию с каким-либо сотрудником в магазине, службой поддержки в приложении или со специалистом по телефону, а оценивает это как единый опыт. Омниканальность позволяет сделать этот опыт одинаково единым и более успешным.

Омниканальность — создание последовательного, персонализированного пользовательского опыта для покупателей на всех каналах и устройствах, от десктопа до мобильных устройств, от онлайн к офлайн, а также на всех других точках

соприкосновения [5]. Это подход позволит предприятиям сохранить конкурентоспособность в современных реалиях.

На сегодняшний день, в ритейле, покупателю предоставляется возможность начать покупку в онлайн магазине, выбрав из перечня товаров, которые представлены на сайте, затем визуальное осмотреть и примерить товар в офлайн магазине, а закончить покупку уже в онлайн, где зачастую цены оказываются ниже.

Благодаря доступу к товарам в любое время при внедрении омниканальной модели у ритейлеров есть возможность увеличить продажи, а также получить более лояльных покупателей. Появляется возможность объединить покупателей в единую базу данных, а также осуществить в дальнейшем её исследование и анализ, на основании чего предоставлять клиентам более персонализированные предложения.

Благодаря переходу на омниканальную модель покупатели также получают ряд преимуществ. Они получают персонализированные предложения, доступ к товарам и информации по ним в любом удобном для них канале, выбор способа получения и оплаты товара и т.д.

### 2) Digital Signage (цифровые вывески)

Современные цифровые решения активно проникают в потребительский мир и дают большие возможности для коммуникации с клиентом. Одним из таких решений является Digital Signage (цифровые вывески), которое позволяет предоставлять информацию с цифровых носителей в общественных местах для осуществления персонализации рекламы, повышения качества взаимодействия с покупателями, проведения маркетингового анализа и повышения узнаваемости.

С помощью данной технологии решаются различные задачи:

- информационные (навигация в торговом зале, информация о товаре и скидках);
- рекламные (привлечение внимания, преимущества товара);
- развлекательные (привлечение внимания, геймификация процесса покупки).

Развлекательные и рекламные задачи связаны друг с другом, так как в их основе лежит привлечение внимания и обозначение преимуществ товара.

Применение систем Digital Signage:

- информационные табло, помогающие покупателям с навигацией в торговом пространстве, сообщающие о проходящих акциях и мероприятиях;

- реклама товаров, магазинов и брендов;

- трансляция визуального контента, позволяющему посетителям отдохнуть, переключить внимание от долгого хождения по магазинам.

Правильно выстроенная система Digital Signage повышает конкурентоспособность компании. Для крупных ритейлеров цифровые вывески становятся неотъемлемой частью омниканальной модели. Благодаря динамичному изображению, персонализированному подходу такой вид рекламы привлекает большое внимание покупателей.

3) Дополненная реальность (AR)

Ещё одним из современных цифровых инструментов, который активно развивается в настоящее время, является дополненная реальность (Augmented Reality), которая позволяет совместить виртуальное и реальное в одном пространстве для дополнения информации об окружающей нас действительности. Такой цифровой контент можно увидеть с помощью смартфонов, планшетов или специальных очков дополненной реальности. В онлайн торговле AR позволяет в реальной жизни попробовать товары, которые мы видим на сайте, и это дает невиданные возможности онлайн-ритейлу. Это может быть примерка одежды и обуви, подбор мебели и различных элементов интерьера и т.д.

При офлайн покупках AR также дает множество дополнительных возможностей. Дополненная реальность помогает покупателю в поиске товара, изучение его характеристик, сравнение цены с другими магазинами, также существуют различные варианты геймификации процесса покупки с помощью AR и многое другое.

Ещё несколько лет назад эта технология была чем-то абсолютно новым, а сегодня уже широко распространена, и через

несколько лет станет неотъемлемой частью ритейла, без которой компания не сможет быть конкурентоспособной.

4) Осознанное потребление

Помимо развития информационных технологий на ритейл оказывают влияние множество факторов. Помимо удовлетворения потребностей при покупке люди начинают придавать большое значение её влиянию на окружающую природу и своё собственное здоровье.

Осознанное потребление — это стремление поступать так, как действительно необходимо для себя и для своей планеты, удовлетворять свои потребности экологичным путём. Среди принципов осознанного потребления — отказ от одноразовых товаров, повторное использование, сокращение объемов потребления, правильное питание и здоровый образ жизни, использование отходов и переработка. Такое потребление также называют этичным потреблением. Осознанное потребление — это реальная польза, которую люди могут принести себе и окружающему миру.

В условиях осознанного потребления важно пользоваться ресурсами только по мере необходимости. Покупатели стремятся получить максимум сведений о товаре (о составе продукта, способе производства, политике компании-изготовителя), чтобы понять, отвечает ли тот их этическим предпочтениям и взглядам. Если покупатель разделяет морально-этическую позицию производителя и доволен степенью прозрачности его информационной политики, он станет лояльнее к компании.

Таким образом, на современную розничную торговлю большое влияние оказывает внедрение инновационных цифровых технологий и изменение взглядов и поведения потребителей, которые всё более выборочно относятся к своим покупкам. В связи с этим набирают обороты омниканальность, Digital Signage, дополненная реальность, а также осознанное потребление. Данные тенденции в дальнейшем будут приобретать всё большее значение. В эпоху цифрового ритейла конкурентную борьбу выигрывает тот, кто первым улавливает новые течения и адаптирует их под потребности покупателя.

Литература:

1. Аренков И. А. Омниканальность в управлении покупательским опытом / И. А. Аренков, Я. М. Шагиева // Креативная экономика — № 2 (13), 2019. С. 357–370.
2. Бондаренко В. А. Digital Signage как эффективный инструмент маркетинга в розничной торговле / В. А. Бондаренко, О. В. Иванченко // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского — № 3 (69), 2018. С. 42–51.
3. Иващенко А. П. Омниканальность в ритейле: преимущества и проблемы обеспечения / А. П. Иващенко // Управление и экономика народного хозяйства России. — 2020. С. 109–111.
4. Макаров Е. Д. Дополненная реальность в сфере продуктового ритейла / Е. Д. Макаров, М. Ю. Абабкова // Неделя науки СПбПУ.— 2019. С. 38–40.
5. Панасенко С. В. Направления развития современной розничной торговли / Панасенко С. В., Стукалова И. Б., Мазунина Т. А. // Российское предпринимательство — 2018, Т. 19. № 3, С. 599–608.
6. Развитие экономических систем в цифровой экономике: маркетинг, сфера услуг, логистика: монография / кол. авторов под редакцией И. Б. Стукаловой, Р. Р. Сидорчука, О. В. Сагиновой, М. Э. Сейфуллаевой, Н. А. Зайцевой. — Москва: РУСАЙНС. 2020. С. 7–23.
7. Стукалова И. Б. Перспективы развития электронной торговли: возможности и угрозы / И. Б. Стукалова // Теоретическая и прикладная экономика. — 2021. — № 4. — С. 29–40. DOI: 10.25136/2409-8647.2021.4.36909 URL: [https://nbpublish.com/library\\_read\\_article.php?id=36909](https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=36909)

## Качество российской налоговой системы

Кузнецова Наталья Андреевна, студент;  
Огородникова Елена Петровна, кандидат экономических наук, доцент  
Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

*В данной моей статье рассмотрены различные понятия налоговой системы, а также эффективности функционирования налоговой системы на современном этапе развития экономики в Российской Федерации. Приведены основные подходы к оценке показателя эффективности.*

**Ключевые слова:** налоговая система, налоги, налоговые доходы, заработная плата.

## The quality of the tax system in Russia

Kuznetsova Natalya Andreevna, student;  
Ogorodnikova Elena Petrovna, candidate of economic sciences, associate professor  
Orenburg branch of the Plekhanov Russian University of Economics

*This article of mine discusses various concepts of the tax system, as well as the effectiveness of the functioning of the tax system at the present stage of economic development in the Russian Federation. The main approaches to evaluating the performance indicator are given.*

**Keywords:** tax system, taxes, tax revenues, wage.

Начало налоговой системы Российской Федерации как суверенного государства относится к 1991 г. В это время начинается широкомасштабная налоговая реформа. Принимаются Законы «Об основах налоговой системы в Российской Федерации», «О налоге на прибыль», «О налоге на добавленную стоимость», «О подоходном налоге на физических лиц» и др. 7 С 1 января 1999 г. вступила в силу первая часть Налогового кодекса Российской Федерации, с 1 января 2001 г. — вторая часть. Однако реформа продолжается и до настоящего времени. [2, 5 с.]

Актуальность изучения налоговой системы заключается в необходимости комплексного анализа понятия и эффективности налогообложения в Российской Федерации. [2, 16 с.]

В экономической литературе даны различные определения налоговой системы, в одном из них, например, говорится о том, что налоговая система — это совокупность всех налогов и сборов, принципы и методы их построения, способы исчисления и взимания, налоговый контроль, устанавливаемые в законодательном порядке.

Другие авторы говорят о том, что налоговая система — это совокупность взаимосвязанных налогов, сборов, пошлин, взимаемых в государстве, и методов налогообложения, сбора и использования налогов, а также налоговых органов.

Налоговая система также включает в себя активное действие государства, которое позволяет регулировать социально-экономическое развитие, вносить инвестиции в развитие прибыльных компаний, структурные изменения в производстве, улучшать развитие приоритетных отраслей внешнеэкономической деятельности. [3, 250 с.]

Одной из важнейших характеристик налоговой системы страны выступает ее эффективность, определяющая качество проводимой налоговой политики и работы государственных институтов власти. [1, 10 с.]

Для оценки качества российской налоговой системы можно использовать несколько критериев.

Во-первых, это удобство для налогоплательщиков. Здесь следует отметить простоту налога на доходы физических лиц в размере 13%. Это крайне мало по сравнению со всеми экономически развитыми странами, также, как правило, применяющими прогрессивную шкалу налогообложения. Данный налог достигает, например, в США около 49%, Великобритании — 35%, Дании — около 50%. В ещё более развитых странах, например, в Германии 53%, во Франции 56,8%, 50% в Италии. [4, 3 с.]

Кроме того, ФНС (Федеральная налоговая служба) России перешла на современные бесконтактные формы взимания многих налогов, в том числе с физических лиц, 13-процентный налог на доходы физических лиц, как правило, уплачивается автоматически — он удерживается с заработной платы, и только в исключительных случаях налогоплательщики должны подавать декларации о доходах, с которых по разным причинам не был уплачен налог (например, арендная плата). Электронная подача налоговых деклараций является обычным делом.

Вторым критерием измерения налоговой системы является ее удобство для работодателей. Здесь мы можем наблюдать несколько существенных проблем.

Например, работодатели несут ответственность за уплату обязательных страховых взносов в полном объеме, которые, не считая отдельных отраслевых платежей составляют 30%, а именно: 22% — обязательное пенсионное страхование; 5,1% — обязательное медицинское страхование; 2,9% — обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством.

А также после прибавления к НДФЛ получается, что в России налоговая нагрузка на труд больше, чем во многих развитых странах. Для сравнения, средний мировой показатель составляет 16%. В Соединенных Штатах налог, скажем так, на ра-

бочую силу составляет всего 9,8%, в Казахстане 10,1% и даже в Германии — 21,5%. Эта разница негативно сказывается на предпринимательской деятельности и приводит к тому, что значительная часть заработной платы уходит в теневую экономику.

Третьим критерием для измерения налоговой системы России является зависимость от доходов от нефти и газа. В разные годы, по оценкам Минфина, доля таких налогов

в общем объеме федерального бюджета колебалась от 36 до 51%. Здесь, конечно, решающее значение имеет специализация российской экономики на экспорте сырья, в первую очередь углеводородов и металлов.

Таким образом, из четырех основных критериев оценки качества российской налоговой системы два должны быть оценены неблагоприятно.

#### Литература:

1. Калинина О. В. Оценка эффективности российской налоговой системы. — 2011. — С. 10–14.
2. Погодина И. В. Налоговая система: теория и тенденции развития: Изд-во ВлГУ. — 2017. — С. 88.
3. Шадурская М. М., Смородина Е. А., Торопова И. В., Львова М. И., Лачихина А. Г. Налоговая система Российской Федерации. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та. — 2020. — С. 254.
4. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов (разработан Минэкономразвития России).

## Личное страхование

Кузнецова Наталья Андреевна, студент;  
Огородникова Елена Петровна, кандидат экономических наук, доцент  
Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

*Личное страхование — это такой вид страхования, который оберегает физических лиц от убытков, вызванных смертью, травмой или потерей имущества. Личное страхование обычно помогает защищать людей и их семьи от убытков, дабы не покрывать их самостоятельно.*

**Ключевые слова:** страхование, личное страхование, риск, страхователь.

## Personal insurance

Kuznetsova Natalya Andreevna, student;  
Ogorodnikova Elena Petrovna, candidate of economic sciences, associate professor  
Orenburg branch of the Plekhanov Russian University of Economics

*Personal insurance is a type of insurance that protects people against losses caused by death, injury, or loss of property. Personal insurance usually helps protect individuals and their families from losses they cannot cover on their own.*

**Keywords:** insurance, personal insurance, risk, policyholder.

Личное страхование — это любой вид страхования, приобретенный физическим лицом для покрытия себя и / или своей семьи. Личное страхование позволяет защищать от различных видов личных рисков, которые могут привести к огромным финансовым потерям, вызванным пожарами, кражами, стихийными бедствиями, смертью, несчастными случаями, судебными исками и болезнями.

Договор личного страхования — это гражданско-правовая сделка, в соответствии с которой страховщик обязуется посредством получения им страховых взносов в случае наступления страхового случая возместить в указанные сроки понесенный ущерб или произвести выплату страхового платежа, ренты или других предусмотренных выплат. [1, 94 с.]

Сумма страхового покрытия, которую люди могут получить, как правило, зависит от того, сколько они готовы платить страховых взносов. Чем больше готовы платить, тем большую страховку они же могут получить.

Личное страхование не покрывает все риски, с которыми может столкнуться человек. Тем не менее это может значительно снизить ответственность страхователя за ущерб и сумму в рублях, которую ему, возможно, придется заплатить из своего кармана, чтобы исправить неблагоприятную ситуацию.

А также хотелось бы отметить, что люди могут быть не в состоянии застраховать конкретную ситуацию, потому что они представляют слишком большой риск для страховой компании. Например, человек с раком в анамнезе может не иметь возмож-

ности приобрести страховку жизни. Другим примером может быть домовладелец, который хочет купить страховку от наводнения, но чей дом находится ниже поймы.

В некоторых случаях люди с высоким уровнем риска все еще могут приобрести страховку, но им придется платить страховые взносы выше среднего, чтобы компенсировать страховщику дополнительный риск. Одним из распространенных примеров этого является автострахование с высоким уровнем риска для водителей, которые за короткое время получили несколько нарушений правил дорожного движения или виновны в нескольких авариях за короткий период времени.

Выделим особенности личного страхования:

- в договоре помимо страховщика всегда указываются еще три стороны: страхователь, застрахованный и выгодоприобретатель (бенефициар);
- заключается в виде договора страхования суммы и (или) ущерба;
- страховая сумма устанавливается по соглашению сторон и зависит от желания и платежеспособности страхователя;
- при наступлении страхового случая страховая выплата осуществляется в форме страхового обеспечения;
- максимальная сумма ущерба поддается прогнозированию;
- страховое обеспечение выплачивается однократно или частями;

Литература:

1. Болтрушевич Г. К., Глазунова Л. А. Страховое дело. М-во образов. РБ, Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины. — Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины. 2007. — С. 144.
2. Князева Е. Г., Бойтуш О. А., Одиноква Т. Д., Разумовская Е. А., Юзвович Л. И., Ахвледиани Ю. Т. Страхование. М-во науки и высшего обр. Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та. — 2019. — С. 241.
3. Светлая Е. А., Серогодский В. Э. Страхование: учебное пособие; ФГБОУ ВПО Пермская ГСХА. — Пермь: Изд-во ФГБОУ ВПО Пермская ГСХА. — 2014. — С. 138.

– при осуществлении страховой выплаты преобладает денежная форма платежа;

– срок исковой давности составляет три года. [2, 63 с.]

Классификация личного страхования чаще всего производится по следующим направлениям:

- По объему риска: страхование на случай дожития или смерти; страхование на случай инвалидности или недееспособности; страхование медицинских расходов.
- По виду личного страхования: страхование жизни, страхование от несчастных случаев.
- По количеству лиц, указанных в договоре: индивидуальное страхование (страхователем выступает одно отдельное взятое физическое лицо), коллективное страхование (страхователями или застрахованными выступает группа физических лиц).
- По длительности страхового обеспечения: краткосрочное (менее одного года), среднесрочное (1–5 лет), долгосрочное (6–15 лет).
- По форме выплаты страхового обеспечения: с единовременной выплатой страховой суммы, с выплатой страховой суммы в форме ренты.
- По форме уплаты страховых премий: страхование с уплатой единовременных премий, страхование с ежемесячной уплатой премий, страхование с ежегодной уплатой премий. [3, 76 с.]

## Перспективы развития и совершенствования бюджетов субъектов РФ

Ноздрина Екатерина Григорьевна, специалист первой категории  
Администрация Канеловского сельского поселения Староминского района (Краснодарский край)

*В данной статье автор поясняет возникшие экономические проблемы в стране, дает оценку развития экономики и предлагает ряд мер по устранению трудностей.*

**Ключевые слова:** экономика России, политическое влияние на экономику страны, прогноз, меры решения, стратегия, перспективы, совершенствование, бюджет РФ.

**Б**юджетная система Российской Федерации является главной финансовой основой деятельности для всех органов власти в сфере социального и экономического развития.

У разных регионов — разное финансовое положение, именно поэтому не представляется возможности распределять субъекты РФ по признаку финансовой устойчивости региональной финансово-бюджетной системы.

Из практики мы узнаем, что дефицит разрабатывается органами власти только после принятия бюджета на будущий год.

На 1 января бюджетного года большая часть дефицита бюджета субъекта страны покрывается оставшимися средствами на счетах Федерального казначейства. Дополнительный источник покрытия дефицита бюджета на будущий год — это перевыполнение плана по доходам до конца года. Выпуск ценных бумаг, кредиты — это те привлеченные средства, которые являются основополагающей производной.

За долгое время Россия была подвержена многочисленным изменениям, таким как [1, с. 576]:

1. Создание и укрепление трехуровневой бюджетной системы;
2. Модернизирование принципов ее построения;
3. Проведение реформы по поводу отношений между бюджетами;
4. Разграничение полномочий бюджетов между органами власти, основываясь на трехуровневую систему;
5. Изменения налоговых ставок.

Главной проблемой к получению доходов является их сравнительно малый объем. Подняв налоги, данную проблему не решить, потому что многие организации скрывают свои доходы, избегая выплат. Можно рассмотреть такой выход из данной ситуации: продвижение туризма и восстановление российского производства. За счет отдыхающих людей можно пополнить бюджет субъекта, пополнятся рабочие места и т.д.

На сегодняшний день практически во всей стране продолжает сохраняться ряд негативных моментов в области расходования бюджетных средств. К ним можно отнести:

1. Низкая продуктивность использования бюджетных средств;
2. Нецелевое расходование этих средств;
3. Нехватка средств на решение социальных вопросов;
4. Недостаточное поступление в народное хозяйство государственных инвестиций;
5. Нестабильное политическое состояние страны;
6. Непредвиденные расходы.

Защищенность от обесценивания осуществления целевых бюджетных расходов во время наступления высокой инфляции является первостепенной проблемой.

Решением данной ситуации может послужить финансирование ряда статей расходов бюджета в полном объеме, естественно учитывая их инфляционное увеличение. Такая мера позволит обеспечить защиту получателей бюджетных ассигнований.

Если обратить внимание на мнение зарубежных экономистов, то они выделяют следующие проблемы бюджетной системы в нашей стране [2, с. 115]:

1. Сохранение нефтегазового дефицита;
2. Не оптимальная структура расходования средств;
3. Слабый уровень финансово-экономического обоснования решений, из-за которых появляются новые расходы;
4. Низкая эффективность расходования средств из бюджета;
5. Межбюджетные отношения недостаточно ориентированы на обеспечение стимулирования органов власти различных уровней;
6. Население не до конца понимает бюджетную политику Российской Федерации;
7. Постоянные изменения в налоговом законодательстве: увеличение или же появление новых налогов.

#### Литература:

1. Мысляева И. М. Государственные и муниципальные финансы: Учебник. / И. М. Мысляева Изд. 2-е, перераб. и дон.— М: ИНФРА-М, 2020.

К основным задачам в области модернизации системы расходования бюджетных средств можно отнести:

- приоритетное расходование на решение социальных вопросов;
- увеличение инвестиций в области экономики;
- снижение уровня дотаций на покрытие убытков отдельных отраслей;
- сконцентрировать расходы на тех сферах, от которых будет исходить максимально эффективная отдача;
- сокращение затрат на содержание государственного аппарата;
- усилить контроль за использованием бюджетных средств.

Бюджетная политика — это один из самых действенных методов реализации социально-экономической политики РФ. Формирование и расходование бюджетных средств должно происходить на основе государственных программ.

Также повысить качество бюджетной политики позволит увеличение качества государственных и муниципальных услуг, которые непосредственно предоставляются населению: здравоохранение, образование, культура.

В том числе, следует обратить внимание на обеспечение бюджетной устойчивости и макроэкономической стабильности.

Стоит уделить особое внимание пенсионной системе. Для создания долговременной надежности, прочности и сбалансированности пенсионной системы следует улучшать и развивать ее, основываясь на демографических показателях в стране.

Усовершенствование структуры экономики, рост ее конкурентоспособности, улучшение и повышение качества инфляционного климата — это те составляющие, на которые обязана быть ориентирована налоговая система.

Следует развивать межбюджетные отношения, это позволит расширить независимость и ответственность регионов. Необходимо создать максимально прозрачную бюджетную систему и сам бюджет для общества.

Таким образом, реформирование бюджетного процесса на современном этапе осуществляется по следующим направлениям [3]:

1. Реформирование бюджетной классификации и учета;
2. Улучшение среднесрочного финансового планирования;
3. Развитие сферы реализации программно-целевых методов бюджетного планирования;
4. Упорядочение процедур составления и рассмотрения бюджета.

Если применить все приведенные мной предложения по совершенствованию бюджетной политики РФ, то будет возможность переключиться на новый уровень развития и устройства бюджетной системы. Эта модернизация не будет проигрывать многим развитым странам, а также послужит гарантом за служенного положения страны в социальной сфере и эффективной экономической политики.

2. Романовский, М. В. Врублевская, М. В. Бюджетная система Российской Федерации Учебник / ред. О. В. Врублевская, М. В. Романовский. — 4-е изд. — СПб.: Питер, 2021.
3. Электронный ресурс: [www.minfin.ru] (дата обращения: 16.05.2022).

## Анализ понятийного аппарата экономической категории «финансовая несостоятельность»

Опейкина Татьяна Владимировна, студент магистратуры

Волгоградский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

*В статье проведен анализ различных точек зрения авторов на сущность финансовой несостоятельности.*

*Ключевые слова: финансовая несостоятельность, банкротство.*

В условиях острой геополитической обстановки увеличиваются риски ведения хозяйственной деятельности, наиболее опасным из которых является неплатежеспособность, приводящая к финансовой несостоятельности, которая может повлечь за собой банкротство предприятия. В связи с этим особо остро встает вопрос более детального изучения феномена финансовой несостоятельности.

Анализ мнений различных ученых по вопросу дифференциации понятия финансовая несостоятельность, позволил сделать выводы, что категория финансовая состоятельность является предметом дискуссии многих авторов, поскольку до сих пор не определена точная формулировка данного понятия. Более того, существует острая проблема разграничения таких понятий как «банкротство» и «несостоятельность». Анализ различных точек зрения позволяет сделать выводы, что существует два подхода к определению финансовой несостоятельности: правовой и экономический. Правовой подход подразумевает тождественность понятий «финансовая несостоятельность» и «банкротство», что отражается в использовании их как синонимов. Однако большинство ученых, приходят к выводу, что эти понятия необходимо все же разграничивать.

Мнение первой группы ученых аргументировано действующим российским законодательством в области финансовой несостоятельности. Согласно статье 2 Федерального закона от 26.10.2002 N127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» несостоятельность (банкротство) — признанная арбитражным судом или наступившая в результате завершения процедуры внесудебного банкротства гражданина неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [1, ст. 2].

Таким образом, можно сделать вывод, что российское законодательство отождествляет данные понятия. Схожую точку зрения можно увидеть и среди ученых.

Определяя банкротство с правовой позиции, Глухова О. А. определяет его как установленный и зафиксированный арбитражным судом факт неспособности должника полностью удовлетворить законные требования кредиторов по денежным обязательствам, по выплате зарплат и выходных пособий ра-

ботникам, по исполнению обязанностей по уплате обязательных платежей (налогов, сборов и т.п.) [2, с. 167]. Подобная точка зрения прослеживается и в работах И. П. Любушкина [5, с. 57].

Однако существует противоположная точка зрения, а именно авторы, которые утверждают, что понятия несостоятельность и банкротство не могут быть синонимами и их необходимо дифференцировать по признаку неоплатности, признанной или не признанной судом (в зависимости от наличия этого критерия).

В. О. Диденко указывает, что «несостоятельность» и «банкротство» не тождественны, так как одно вытекает из другого, так как несостоятельность может привести к банкротству, т.е. ликвидации или восстановлению платежеспособности должника» [3, с. 4].

К подобному выводу приходит и зарубежный экономист Ле Хоа. По его мнению, несостоятельность — это неплатежеспособность, т.е. ситуация, когда должник не способен своевременно и надлежащим образом исполнять свои обязательства. Постоянная и продолжительная несостоятельность приводит к абсолютной неплатежеспособности, при которой должник не может восстановить свое финансовое положение, продолжение его деятельности становится нецелесообразным. По мнению Ле Хоа, банкрот — должник, в отношении которого принято решение о ликвидации [4, с. 2].

Одно из емких определений содержания несостоятельности дано учеными А. Д. Шереметом и А. Ф. Ионовой, которые под несостоятельностью организации предлагают понимать неспособность финансирования текущей операционной деятельности и невозможность погашения срочных обязательств, что, в свою очередь, следует понимать, как результат сбоя в механизме воспроизводства капитала и отсутствия эффективной финансовой, инвестиционной и ценовой политики [7, с. 169].

Представитель Сибирской финансовой школы профессор Н. В. Фадейкина отмечает, что в условиях действующего законодательства несостоятельность как юридический факт не обязательно является следствием неудовлетворительного экономического положения должника и далеко не всегда его неспособность (или нежелание) своевременно удовлетворить требования кредиторов влечет за собой вынесение арбитражным судом решения о его несостоятельности (банкротстве). В силу



этого необходимо выделять два типа несостоятельности — юридическую (как установленный судом факт) и экономическую (неспособность организации восстановить свою платежеспособность) [6, с. 146].

Таким образом, анализ представленных точек зрения по вопросам дифференциации таких терминов, как несостоятельность и банкротство, позволяет сделать вывод, что эти термины следует все же разграничивать, и это разграничение нужно проводить по признаку неплатежеспособности (несостоятельности), признанной или не признанной арбитражным судом.

Тем самым под несостоятельностью следует понимать определенный этап кризиса хозяйствующего субъекта, связанный с полной потерей платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости. Под банкротством стоит понимать признанную арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам. То есть до момента возбуждения дела о банкротстве предприятие будет считаться несостоятельным, а после подачи заявления о банкротстве кредитором или самим должником, оно переходит в стадию банкротства.

#### Литература:

1. Российская Федерация. Законы. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ / Российская Федерация. Законы. — Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 25.12.2021). — Текст: электронный.
2. Глухова, О. Ю. Несостоятельность (банкротство) как правовая и экономическая категория / О. Ю. Глухова, А. Ю. Шевяков. — Текст: непосредственный // Социально-экономические явления и процессы. — 2017. — № 5. — С. 166–172.
3. Диденко, В. О понятиях «несостоятельность» и «банкротство» / В. Диденко. — Текст: непосредственный // Адвокат: электрон. журн. — 2012. — № 20. — С. 2–16.
4. Ле, Хао Новый закон РФ о несостоятельности (банкротстве): взгляд зарубежного экономиста / Хао Ле. — Текст: непосредственный // Экономика и жизнь. — 1998. — № 11. — С. 1–20.
5. Любушин, Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. — 156 с. — Текст: непосредственный.
6. Фадейкина, В. Н. О юридической и экономической несостоятельности организаций и методах диагностики вероятности их банкротства / В. Н. Фадейкина. — Текст: непосредственный // Сибирская финансовая школа. — 2014. — № 6. — С. 145–151.
7. Шерemet, А. Д. Теория экономического анализа: учебник / А. Д. Шерemet, А. Н. Хорин. — Москва: ИНФРА-М, 2019. — 389 с. — Текст: непосредственный.

## Анализ факторов, определяющих финансовую несостоятельность организации

Опейкина Татьяна Владимировна, студент магистратуры

Волгоградский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

*В статье приведена классификация факторов, определяющих финансовую несостоятельность организации.*

*Ключевые слова: финансовая несостоятельность, факторы финансовой несостоятельности.*

Большое значение при диагностике финансовой несостоятельности предприятия имеет анализ факторов, оказывающих влияние на финансовую несостоятельность. Благодаря комплексному системному изучению факторов финансовой несостоятельности можно вовремя установить риск вероятности банкротства и принять соответствующие меры.

Фактор несостоятельности — событие, или зафиксированное состояние, или установленная тенденция, способствующая потере устойчивого динамического равновесия хозяйствующего субъекта в экономической среде.

В данной работе будет рассмотрена наиболее полная классификация А. Хоскинга [2, с. 132], согласно которой всю совокупность факторов можно разделить на две группы: факторы макросреды (объединяет более отдаленные силы, внешние по отношению к предприятию, на которые оно не в состоянии влиять или его влияние ограничено), и факторы микросреды

(объединяет силы ближайшего окружения, внутренние по отношению к предприятию, непосредственно и наиболее часто на нее влияющих) (рис. 1).

*Внешние факторы макросреды. Экономическими факторами, которые могут оказывать влияние на финансовую состоятельность, являются общий уровень доходов в стране, склонность к потреблению и сбережению, состояние госбюджета, налоговая нагрузка, уровень инфляции и безработицы и ряд других.*

Со стороны *политической сферы* можно выделить такие факторы, как общий уровень политической стабильности, а также менталитет ведущих политических сил в плане регулирования экономических процессов и общие принципы долгосрочной экономической политики. Все это выступает внешними ограничениями уровня и динамики конъюнктуры на рынках денег, товаров и ресурсов, а, следовательно, влияет на условия деятельности хозяйствующего субъекта.



Рис. 1. Факторы макро- и микросреды предприятия, оказывающие влияние на финансовую состоятельность [1, с. 57]

*Правовые факторы* воздействуют на финансовую состоятельность посредством совокупности норм хозяйственного права, регламентирующих экономическое поведение субъектов и их взаимоотношений, а также накладывающих ограничение на деятельность посредством таких норм, как нормы трудового законодательства, природоохранные нормы и т.д.

*Природно-географическая среда* является пространством, в котором осуществляется деятельность предприятия, и служит источником природных ресурсов, наличие и качество которых непосредственно отражается на затратах предприятия и его технологических возможностях.

Влияние *социально-культурной среды* связано с общей характеристикой совокупного спроса, объема и соотношения спроса на отдельные блага, требований к качеству товаров и услуг, а также с динамизмом предпочтений и изменчивостью структуры спроса. Роль социально-культурной среды также связана с проблемами обеспечения предприятий рабочей силой в соответствии с потребностями производственного процесса и уровнем отдачи данного фактора в ходе его использования.

*Технологические факторы* выражаются в уровне технологического развития страны и научно-техническом прогрессе, который влияет на производство новейших технологий и инновационного оборудования для отечественных предприятий.

*Внешние факторы микросреды.* Эти факторы разделены по видам рынков, опосредующих предпринимательскую функцию.

Со стороны *финансового рынка* на эффективное использование денежных средств, а также на получение прибыли огромное влияние оказывает развитая система финансовых институтов, возможность размещения временно свободных денежных средств, условия привлечения финансовых ресурсов, а также состояние финансового рынка в целом. *Рынок труда* влияет на состояние предприятия через качество и цену соответствующего ресурса рабочей силы, что непосредственно отражается на производительности труда, уровне сверхнормативных потерь, качестве и затратах на единицу продукции. *Рынок материальных ресурсов* непосредственно влияет на состояние предприятия через цены ресурсов и их доступность, что отражается на затратах. Состояние *рынка благ* является

важным, поскольку на нем формируются спрос и цены на продукцию предприятия, что непосредственно влияет на финансовую состоятельность предприятия.

*Внутренние факторы микросреды* представлены в соответствии с выделяемыми функциями предприятия: производственные, организационно-управленческие, финансовые и коммерческие.

*Производственные факторы.* Важнейшим компонентом этой группы являются факторы производственно-технического характера. Прежде всего — это уровень производственного потенциала, зависящий от технического состояния и влияющий на индивидуальные издержки и цены предложения, а также на качество продукции. Также немаловажный фактор — это использование новейшего оборудования, новых материалов, а также инновационных технологий, которые непосредственно влияют на эффективность производства, на скорость устаревания продукта. В свою очередь, это оказывает влияние на конкурентное преимущество предприятия, а, следовательно, и на финансовую состоятельность организации.

*Организационно-управленческие факторы* выражаются в кадрах управления предприятием на всех уровнях, уровне их компетенции, ответственности и склонности к риску, механизме принятия решений, диспропорции в квалификации высших руководителей предприятия и его подразделений.

К *финансовым факторам* следует отнести, прежде всего, финансовое планирование, текущее управление финансами, в том числе стратегия в сфере формирования источников финансового обеспечения деятельности и структура внешних заимствований. Все это может привести к нестабильности и к необоснованному росту издержек производства, к росту текущей неустойчивости финансового состояния предприятия, а также отрицательно повлиять на гибкость производства и динамику развития предприятия.

*Важнейшим коммерческим фактором* является эффективность деятельности маркетинговой службы, поскольку именно от нее зависит принятие оптимальных хозяйственных решений в части формирования профиля предприятия и системы внешних связей в условиях рыночной неопределенности. К факторам ком-

мерческого плана относятся портфель заказов (поставщики сырья и материалов и потребители продукции предприятия) и выполнение плана реализации продукции, что оказывает влияние на объем и динамику поступления выручки от реализации продукции и эффективность деятельности предприятия в целом.

В странах с развитой рыночной экономикой и устойчивым политическим строем разорение субъектов хозяйствования

на 70% связано с внутренними факторами и на 30% — с внешними [3, с. 178].

Таким образом, все вышерассмотренные факторы внешней и внутренней среды предприятия путем прямого и косвенного воздействия влияют на финансовую состоятельность предприятия, а значит, в целях минимизации издержек, необходимо управлять данными факторами.

#### Литература:

1. Смелова, Т.А. Оценка экономической состоятельности в антикризисном управлении предприятием: монография / Т.А. Смелова, Г.С. Мерзликина: КТИ, ВолгГТУ.— Волгоград: РПК «Политехник», 2003.— 179 с.— Текст: непосредственный.
2. Хоскинг, А. Курс предпринимательства / А. Хоскинг.— М: Международные отношения, 1993.— 349 с.— Текст: непосредственный.
3. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев.— 2-е изд., перераб. и доп. Москва: ИНФРА-М, 2008.— 486 с.— Текст: непосредственный.

## Совершенствование государственной политики по продвижению отечественных компаний на международный рынок: новые стратегии и инструменты

Оразов Аль-Фараби Ержанулы, студент магистратуры  
Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан (г. Нур-Султан)

Бесспорно, что внешнеэкономические факторы традиционно играют важную роль в экономическом и стратегическом развитии Республики Казахстан. В настоящее время экспортная сфера оказалась под давлением различных внешних проблем, которые значительно осложнили её развитие. Так, текущая сырьевая ориентация экономики является одной из главных проблем для Республики Казахстан. К ключевым рискам которой могут быть отнесены — резкое ухудшение конъюнктуры на ключевых для Республики Казахстан рынках топливно-сырьевых товаров и материалов при сохранении их доминирующих позиций в национальном экспорте.

Отрицательные эффекты для казахстанского экспорта также могут усилиться в связи с общим замедлением динамики международной торговли и волатильностью долларовых товарных цен под влиянием укрепления американской валюты, рикошетным действием антироссийских санкций и фактическим свертыванием деловой активности в сфере торговли энергоресурсами.

Неблагоприятная ситуация в экспорте наложила на внутриэкономические структурные проблемы Республики Казахстан, что остро поставило вопрос о необходимости масштабной и быстрой модернизации экспортного сектора. Стратегия перехода Республики Казахстан к экономическому росту предполагает наличие сильного, диверсифицированного экспортного сектора, генерирующего технологические импульсы для экономики и обеспечивающего устойчивый приток финансовых ресурсов на цели развития.

Следовательно, высокая значимость экспорта для казахстанской экономики сохранится, но произойти это должно на

обновленной экспортной базе и при совершенно других продуктах лидерах в экспортной товарной корзине нашей страны.

В июне 2021 года, на заседании Совета иностранных инвесторов Республики Казахстан, Президентом было отмечено, что мы должны развивать экспорт обработанной продукции, ведь это и страховка от волатильных цен на сырье, и дополнительная экспортная выручка, и показатель способности национальной экономики производить качественные востребованные товары и услуги [1].

Сегодня перед государством также стоит задача по преодолению последствий произошедших январских событий текущего года. Из приоритетных задач, поставленных Президентом, это необходимость к 2025 году удвоить несырьевой экспорт. Данное потребует колоссальных усилий, прежде всего, в увеличении производства конкурентоспособных товаров и услуг, продвижении их на внешние рынки. Несомненно, достижение поставленных целей не представляется возможным без системных мер, нового инновационного подхода в формировании государственной политики по продвижению экспорта. Вместе с тем, международный опыт и ведущие экспортные стратегии позволяют нам проанализировать каким образом та или иная страна преодолевала барьеры и проблемы, с которыми сталкивается сейчас наше государство.

Текущая ситуация в Казахстане и других экономиках развивающихся стран подчеркивает факт того, насколько рискованной может быть зависимость экономического развития только от энергетического экспорта, в частности сырьевых ресурсов таких как нефть и металлы, диапазон цен на которые весьма непредсказуем.

Государственный бюджет Республики Казахстан в настоящее время не выполняет роль драйвера экономического роста, на текущем этапе развития проявляются признаки дефицита. Денежных и финансовых ресурсов (реальных, зарабатываемых здесь и сейчас за счёт добавленной стоимости) стране однозначно не хватает. Данный факт покрывается трансфертами из Национального фонда, который уменьшился за последние 7 лет с 73,2 до 60,9 млрд долларов США (по состоянию на 1 июня 2022 года). Имеющийся уровень жизни в Казахстане поддерживается искусственно [2].

В случае отсутствия неучтенных факторов (резкого повышения цен на нефть, финансового вмешательства со стороны крупного государства, кардинальных реформ с последующим резким снижением уровня коррупции) и сохранением текущих мировых трендов, Национальный фонд может быть исчерпан в течение десяти лет. Единственно верное действие, которое положительно повлияет на текущую линию развития экономики — это создание инновационных производств и реализация на экспорт новых, конкурентоспособных на внешних рынках продуктов.

Ускоренного экономического развития невозможно достичь без государственного вмешательства. Ни одно экономическое чудо последних 60 лет не произошло без масштабной государственной поддержки.

Приоритетные отрасли в Южной Корее были определены государством, а проекты развития финансировались со стороны государственных банков. То же самое касается и Японии с Тайванем, направлявшими все валютные ресурсы на становление нужных отраслей экономического развития.

Именно целенаправленные государственные защитные меры в Великобритании и США привели к образованию корпоративных гигантов в 18–19 веке и формированию сильных экономик, получивших глобальное превосходство в капиталовооруженности.

Ускоренные индустриализации не делались естественным образом без государственного вмешательства. Совершенно очевидно, что в Казахстане только государственная поддержка может обеспечить качественный рост капиталовооруженности в стране, вывод производительности труда на более высокий уровень и резкий рост количества новых проектов развития.

Вместе с тем, экспорт должен осуществляться с высокой долей маржинальности для предпринимателей и бизнес-сектора в целом. Отдельные страны субсидируют свою продукцию, чтобы она стала дешевле на международном рынке. Данное оценивается отдельными экономистами больше как вред, чем как польза экономике, это равносильно раздаче вещей бесплатно. Субсидии не стимулируют экспорт, они просто покрываются деньгами, которые были заработаны другими отраслями промышленности в стране [3].

На основе вышеизложенного, целью настоящей работы является исследование вопроса о лучших мировых практиках развития экспорта: какие новые стратегии и инструменты могли бы позволить совершенствовать государственную политику Республики Казахстан в сфере экспорта, и, следовательно, окажут позитивное влияние и повысят уровень конкурентоспособности казахстанской продукции на международной арене?

## 1. Анализ международного опыта

В качестве анализа и выявления ведущих экспортных стратегий и правительственных кампаний направленных на поддержание экспорта были выбраны такие страны, как США, Канада и Япония. Определение стран для анализа осуществлялось по принципу наличия инструментов государственной поддержки в сфере экспорта, выделения средств на реализацию экспортной стратегии. Ниже представлены краткие комментарии и результаты анализа стратегических инструментов поддержки экспорта, используемых в вышеупомянутых государствах.

### 1.1. США

Общеизвестно, что государственная поддержка развития экспорта в США является важнейшей составляющей экономической политики США. Основным инструментом реализации экспортной политики является механизм экспортного кредитования, сущность которого заключается в предоставлении финансовых средств для поддержки экспорта.

В целом, инструменты кредитования в механизме поддержки экспорта выступают мерой, позитивно влияющая на рост конкурентоспособности организации. Данный инструмент обладает четырьмя основными свойствами: целевое назначение, срочность, платность, возвратность. Другими словами, срок возврата кредита и его стоимость (величина платы за пользование) влияют на конкурентоспособность кредитующего. Таким образом, в США применяются пониженные процентные ставки по экспортным кредитам, а также значительно увеличен срок кредитования, что даёт компаниям револьверное пополнять свои оборотные средства.

Вместе с тем, важную роль в развитии механизмов экспортного финансирования выполняет деятельность Экспортно-импортного банка США. Им осуществляется предоставление кредитов, кредитных гарантий и страхование кредитов иностранным покупателям американских товаров [4].

Также, государственная поддержка развития экспорта в США осуществляется Федеральными правительственными агентствами и включает в себя следующие направления:

- *продвижение экспорта*, в т.ч.: направление комплексной информации, касающейся порядка получения финансирования, консультирование и предоставление нефинансовых мер по содействию развития экспорта;
- *помощь в разработке ТЭО*, содействие в получении финансирования, ведение переговоров по вопросам заключения новых торговых контрактов с покупателями.
- *консалтинговые услуги*: распространение торговой информации экспортерам; маркетинговое исследование рынка страны; установление деловых контактов.
- *страхование*, Правительство США предоставляет возможность гарантирования обязательств национальных компаний в рамках экспортных контрактов, а также услуги, позволяющие снизить возможные риски. Данные услуги распространяются на экспортные операции и зарубежные инвестиции.

Во всей системе государственной поддержки экспорта США участвуют более 20 агентств на Федеральном уровне, которыми вносятся прямые или косвенные вклады в развитие американского экспорта.

### 1.2. Канада

Канада представляет собой индустриально развитое государство. В связи с этим в Канаде, как и в большинстве стран мира с экспортно-ориентированной экономикой, нет какой-либо сетки распределения вида предпринимательства в отдельную категорию, нуждающихся в поддержке экспорта.

Главным государственным органом в зону ответственности которого входит внешнеэкономическая деятельность является Министерство иностранных дел и международной торговли Канады (далее — МИДиМТ). Его главная задача — разработка торговой стратегии Канады, которая также включает в себя и вопрос ревизии международных договоров, направления регулирования внешнеэкономической активности, связанных с интересами и обязательствами Канады на международной арене.

Одним из целей МИДиМТ является активное и инициативное участие в процессе повышения внешнеэкономической деятельности страны по направлениям, где имеется неиспользованный потенциал. Кроме того, в рамках МИДиМТ действует специальная служба содействия внешнеторговой деятельности — Служба торговых представителей (Trade Commissioner Service, далее — TCS) [5].

TCS является уникальным инструментом продвижения интересов канадского бизнеса на рынки тех стран, где особенно сильна конкуренция. TCS объединяет в целом более 1050 сотрудников, включая около 900 так называемых «торговых представителей» (trade commissioners), работающих в составе торговых отделов канадских посольств и консульств в более чем 140 зарубежных городах, а также 100 представителей в 12 региональных офисах в Канаде.

Торговые представительства Канады за рубежом осуществляют:

- участие в продвижении информации о канадских экспортерах в стране пребывания;
- консультирование по маркетингу и исследование каналов реализации товаров;
- предложение рекомендации по участию в отраслевых выставках и других торговых мероприятиях;
- исследование рынка и поиск профильных иностранных компаний-покупателей и их привлечение для работы в качестве партнеров (клиентов) канадских экспортеров;
- предоставление услуг по проверке контрагента, исследование вопроса деловой активности и финансовом состоянии потенциального партнера;
- юридическая консультация касательно действующего в стране пребывания законодательства, в том числе по учреждению дочерних организации и представительств, лицензиям и разрешениям, таможенным вопросам и т.д.

Указанные услуги оказываются Службой торговых представителей на бесплатной основе. В целом, более 80% от общей дея-

тельности торгового представительства Канады на территории иностранных государств (в плане разбивки рабочего времени) составляет выполнение предметных запросов канадских экспортноориентированных компании.

Согласно информации представленной на информационном ресурсе МИДиМТ, более 70% клиентов канадских торговых представительств представлены в сегменте МСБ, более 60% из них являются постоянными клиентами и пользователями консалтинговых услуг TCS.

### 1.3. Япония

Национальная система поддержки внешнеэкономической деятельности Японии характеризуется высоким уровнем централизации и контроля со стороны органов государственного управления. Главным руководящим ведомством и регулятором данной сферы выступает Министерство экономики, торговли и промышленности Японии.

Вместе с тем, ключевым государственным институтом исполнительного власти в системе национального развития экспорта и содействия инвестициям японских компаний за рубежом является действующая с 1958 г. Организация содействия развитию внешней торговли Японии (Japan External Trade Organization — JETRO).

Главной задачей JETRO во внешнеэкономической деятельности выступает информационно-аналитическое обеспечение национальных экспортно-ориентированных предпринимателей. JETRO оказывает консалтинговые услуги в сфере конъюнктурных и маркетинговых исследований японским предприятиям как по странам, так и в отраслевом разрезе.

Вместе с тем, правительство Японии активно поддерживает платформу эффективной государственной системы финансирования экспорта, которая включает как кредитное и страховое обеспечение национальных участников внешнеэкономической деятельности. В свою очередь, государственный Японский Банк международного сотрудничества (Japan Bank for International Cooperation) предоставляет кредитные ресурсы для осуществления внешнеэкономической деятельности. Банк осуществляет финансовую поддержку японских инвесторов за рубежом, экспортеров продуктов и услуг, также — при наличии правительственной гарантии — кредитование иностранных покупателей.

Основным институтом в сфере страхования экспортных кредитов — Японская корпорация по страхованию-экспорта и инвестиций (Nippon Export & Investment Insurance — NEXI). Корпорация предлагает клиентам, в частности, следующие продукты: страхование экспортных кредитов, в том числе для малого и среднего бизнеса, комплексное страхование экспорта по упрощенной процедуре, страхование экспортных поставок, страхование инвестиционных проектов и кредитов в сфере природных ресурсов и энергетике и другие.

### Выводы и рекомендации

Повышение показателей экспорта однозначно входит в число важнейших приоритетов любого государства, желаю-

щего простимулировать экономический рост. Однако по-прежнему существуют серьезные разногласия относительно того, каким образом и в каком объеме государства должны вмешиваться во внешнеэкономическую деятельность. Например, часто утверждается, что лучшее, что могут сделать правительства — это устранить препятствия для бесперебойного функционирования рыночных сил и предоставить фирмам-экспортерам информацию о рынках сбыта и условиях ведения бизнеса в том или ином государстве. Эта точка зрения, конечно, далеко не единственная.

По результатам проведения анализа ведущих зарубежных практик и стратегии в сфере государственной поддержки экспорта и системы ее финансирования сформированы следующие выводы:

*Создание схем возврата пошлин.* Среди традиционных мер схема снижения пошлин, является одной из мер, которая доказала свою эффективность в ряде стран. Действующие схемы возврата таможенных пошлин могут быть улучшены путем: (а) обеспечения возможности их возврата на импортируемые ресурсы, которые используются в производстве экспортируемой продукции; (б) отмены предварительной оплаты пошлин для фирм-экспортеров в целях снижения требований к кредитам.

*Повышение доступности кредитов.* Доступность краткосрочных и долгосрочных кредитов имеет решающее значение для экспортеров. Особенно важное значение такая мера имеет для субъектов малого и среднего бизнеса, в связи с ограниченными финансовыми ресурсами для использования в качестве оборотных средств, закупа сырья и т.д. Поскольку МСБ составляют подавляющее большинство компаний в развивающихся странах, разработка мер государственной поддержки в данном сегменте необходимы для содействия росту экспорта.

*Упрощение регулирования.* В Республике Казахстан следует упростить регулирование, связанное с экспортом: длительные бюрократические процедуры негативно сказываются, особенно на новых экспортерах. В то же время следует улучшить сбор и распространение информации о зарубежных рынках и требованиях к экспорту в конкретную страну. Действия в этой категории должны также учитывать стандарты на продукцию и другие технические требования, предъявляемые к экспорту на рынки развитых стран.

*Улучшение сотрудничества между экономическими субъектами.* Помимо традиционных инструментов государственной политики, росту экспорта могло бы способствовать улучшение сотрудничества между предпринимателями-экспортерами,

правительством и ассоциациями. Например, в настоящее время растет значение различных объединений и деловых кругов предпринимателей, которых связывают те или иные сферы бизнеса. Таким образом, необходимо предусмотреть возможность использования отраслевые экспортные клубы для содействия МСБ в выходе на международные рынки. Это можно рассматривать как дополнение к другим формам государственного вмешательства.

*Сочетание краткосрочной и долгосрочной государственной политики поддержки экспорта.* Стимулирование роста экспорта требует сочетания краткосрочной и долгосрочной государственной стратегии. В этом контексте важно использовать взаимодополняемость между фундаментальными и программными документами в сфере экспортной политики и конкретными проектами (направленной, например, на повышение производительности и технологичности отечественной продукции, развитие в сфере e-commerce QazTrade Accelerator). Нам важно быть мобильными, использовать результаты проведения даже самого маленького проекта для оценки эффективности стратегии в целом [6].

Стратегическое сотрудничество между различными уровнями государственного управления (например, на республиканском и районном уровнях) и частным сектором в горизонтальной поверхности является ключевым элементом успеха государственной политики. Несмотря на текущие достижения Республики Казахстан, дальнейший рост экспорта на зарубежных рынках можно назвать борьбой за «место под солнцем». Анализ текущих трендов торговли, демонстративно показывает, что конкуренция на мировых рынках будет в дальнейшем только усиливаться на фоне развития протекционизма — страны уже сейчас закрывают свои рынки сотнями тарифными и нетарифными мерами защиты.

Правительства направляют свою работу на усиление борьбы за внешние рынки и осуществляют поддержку экспортеров для целей сохранения стабильной конкурентоспособности отечественных экспортеров, в национальных агентствах поддержки экспорта многих стран уже сегодня внедряются новые услуги по поддержке внешней торговли, предпринимаются новые инициативы (к примеру, гарантии на финансирование внутренних инвестиций с привязкой к экспорту). Вместе с тем, вышеупомянутые меры принимаются дополнительно к уже сложившимся в странах комплексным системам поддержки экспорта, по сути, охватывающих вероятно все ключевые точки в цепочке реализации экспортных проектов.

#### Литература:

1. Тезисы выступления Президента Республики Казахстан К. Ж. Токаева на 33 пленарном заседании Совета иностранных инвесторов, 2021. URL: <https://kapital.kz/gosudarstvo/96334/prezident-my-dolzheny-razvivat-eksport-obrabotannoy-produktsii.html>
2. Отчет о поступлениях и использовании Национального фонда Республики Казахстан на 1 июня 2022 года. URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/minfin/documents/details/312978?lang=ru>
3. Помогает ли экономике страны текущая система госпомощи бизнесу? URL: [https://forbes.kz/process/expertise/pomogaet\\_li\\_ekonomike\\_stranyi\\_tekuschaya\\_sistema\\_gospomoschi\\_biznesu/](https://forbes.kz/process/expertise/pomogaet_li_ekonomike_stranyi_tekuschaya_sistema_gospomoschi_biznesu/)
4. <https://www.exim.gov/about>
5. <https://www.tradecommissioner.gc.ca/index.aspx?lang=eng>
6. <https://qaztrade.org.kz/rus/programma-qaztrade-accelerator/>

## ИТ-отрасль в России: текущие изменения и прогнозы

Палий Дарья, студент магистратуры

Научный руководитель: Шимко Наталья Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники

*В статье рассматриваются вопросы развития рынка информационных технологий в мире. Проанализированы основные мировые и отечественные тенденции развития ИТ-рынка, их особенности в России. Рассмотрены факторы, которые оказывают влияние на развитие ИТ-рынка в России. Проведен анализ затрат государственного бюджета на развитие ИТ-области и меры поддержки.*

**Ключевые слова:** ИТ-рынок, информационные технологии, тенденции развития, цифровизация.

К одному из самых современных развивающихся рынков можно отнести рынок информационных технологий (ИТ). Сфера информационных технологий — отрасль экономики, которая использует современные достижения в области техники и цифровизации [1]. К информационным технологиям относятся процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов [2].

Основные сегменты рынка ИТ — это услуги в сфере ИТ, аппаратное и программное обеспечение, ИТ-услуги, защита информации и отраслевая сегментация (рынок банковской информатизации, цифровизация здравоохранения, ИТ для оборонно-промышленного и агропромышленного комплексов России).

Мировые изменения во всех структурах экономики — связанные с пандемией COVID-19 привели к резкому переходу всех сфер на использование информационных технологий, тем самым ускорив процесс их развития, эти изменения коснулись и сферы информационных технологий.

По данным международной исследовательской и консалтинговой компании в области информационных технологий и телекоммуникаций International Data Corporation (IDC) в 2020 году рост ИТ-рынка составил 14% по отношению к 2019 году, причиной этого послужили увеличение расходов России на цифровые технологии, что обеспечило основу для развития рынка ИТ [3].

Не смотря на ухудшение сфер экономики, из за введенных ограничений, по данным аналитиков IDC рост рынка информационных технологий происходит умеренно, так в 2017 году объем составил 21,8 млрд долл., в 2018 году объем составил 22,6 млрд долл. темп роста в 2018 году относительно 2017 года составил 1,0%, в 2019 году объем Российского рынка составил 24,18 млрд долл. составил, темп роста составил 1,1%, в 2020 году объем составил 24,66 млрд долл. при темпе роста 1,1% и в 2021 году объем рынка информационных технологий составил 31,2 млрд долл. при темпе роста 1,3%.

Графически это можно увидеть на рисунке 1.

Таблица 1. Объем рынка ИТ в России, млрд долл.

Год	2017	2018	2019	2020	2021
Объем рынка, млрд.долл.	21,8	22,6	24,18	24,66	31,2
Темп прироста к предыдущему году,%		1,3	1,0	1,1	1,3

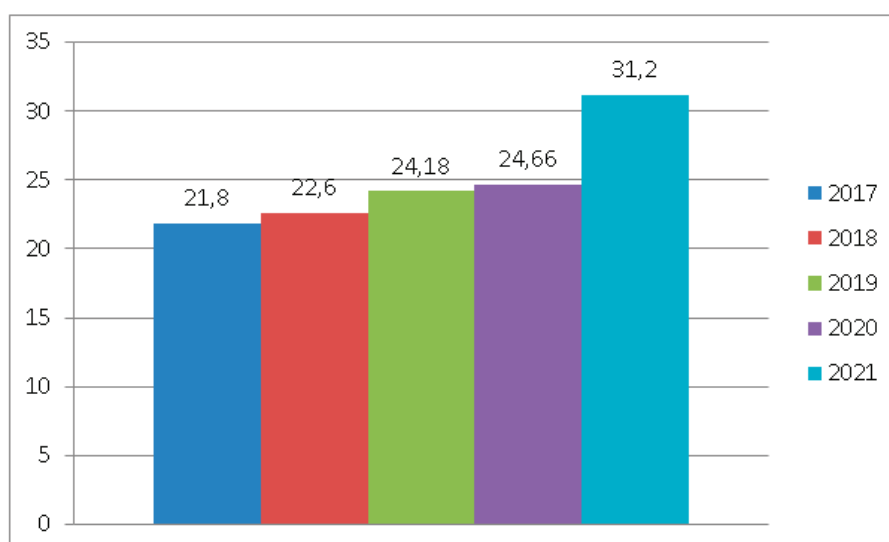


Рис. 1. Объем рынка ИТ в России, млрд долл.

Таблица 2. Объем мирового рынка, млрд долл.

Год	2017	2018	2019	2020	2021
Объем мирового рынка, млрд долл.	3539,2	40000	3756,9	3872,5	4241,6
Темп прироста к предыдущему году, %	-	11,3	0,09	1,02	1,1

Мировой рынок информационных технологий также не стоит на месте [4].

Исходя из данных представленных в таблице 2 видно, что объем мирового рынка, резко поднялся в 2018 году, показатель темпа роста составил 11,3%, в 2019 году произошел спад

и объем рынка информационных технологий составил 3756,9 млрд долл., в 2020 году объем рынка начал умеренно увеличиваться и показатель объема составил 3872,5 млрд долл., в 2021 объем мирового рынка ИТ составил 4241,6 млрд долл.

Графически объем мирового рынка представлен на рисунке 2.

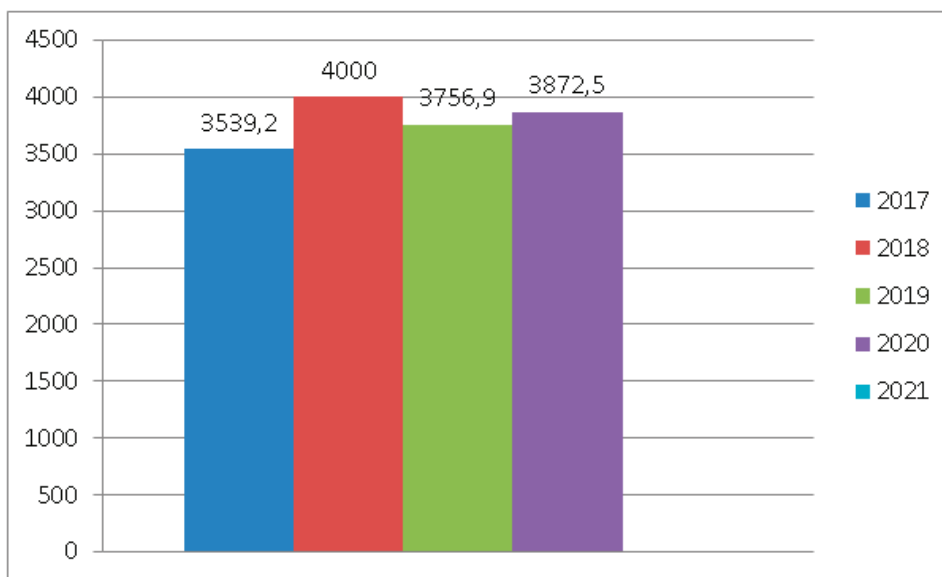


Рис. 2. Объем мирового рынка

В связи с совершенствованием и развитием сферы ИТ услуг, расходы на поддержание и развитие информационных техно-

логий начали увеличиваться. В таблице 3 представлены данные мировых государственных расходов с прогнозом на 2023 год [5].

Таблица 3. Мировые государственные расходы на ИТ, 2021–2023 гг. млрд долл.

	2021 Расходы	2021 Рост (%)	2022 Рас- ходы	2022 Рост (%)	2023 Расходы	2023 Рост (%)
Системы центров обработки данных	25085	7,3	26137	4,2	26642	1,9
Устройства	37484	13	37823	0,9	37389	-1,1
Внутренние службы	68241	-2,1	68188	-0,1	70767	3,8
ИТ-услуги	191841	10,7	204206	6,5	220997	8,2
Программное обеспечение	14695	16,9	162278	10,4	183012	12,8
Телекоммуникационные услуги	69190	1,1	67102	-3	67139	0,1
Итого	538793	9,1	565734	5	606000	10,1

По прогнозам Gartner в 2022 году мировые государственные расходы на ИТ составят 565,7 млрд долл., что на 5% больше чем в 2021 году, прогноз расходов на 2023 год составляет 606,0 млрд долл.

Более наглядно мировые государственные расходы на ИТ, 2021–2023 гг. изображены на рисунке 3.

На данный момент одной из главных проблем ИТ отрасли является утечка кадров за рубеж. Многие специалисты данного сектора устроены на работу в иностранные фирмы. Только за февраль-март 2022 года по оценке Российской ассоциации электронных коммуникаций Россию покинуло 70 тыс. ИТ-кадров, по прогнозам Российской ассоциации электронных коммуни-



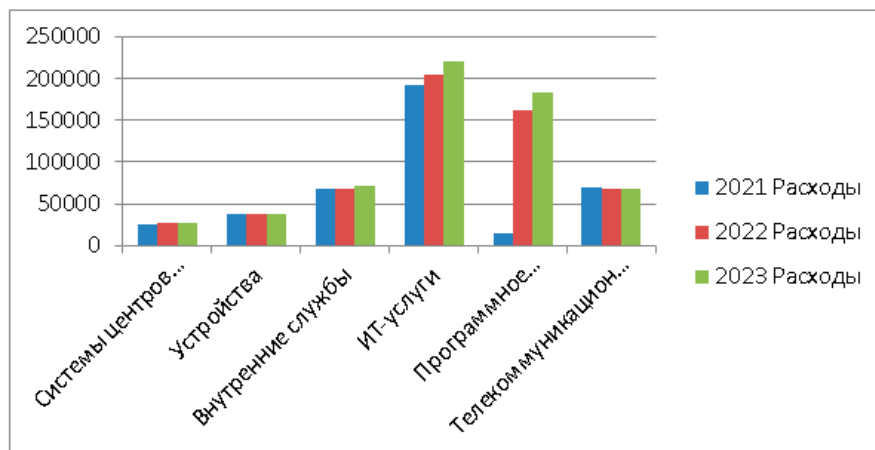


Рис. 3. Мировые государственные расходы на ИТ, 2021–2023 гг.

каций (РАЭК) их количество будет только увеличиваться. Причиной миграции специалистов являются низкий уровень заработной платы и введенные санкции, которые затронули сферу ИТ [6].

Recruitment Centre Innopolis зафиксировали рост зарплат ИТ-кадров в России. Многие из них уже получают до 500 тыс. руб. ежемесячно, и в дальнейшем их требования к уровню зарплаты будут лишь расти. Это связано гигантской инфляцией и дефицитом кадров в ИТ-сфере [7].

Несмотря на современную экономическую обстановку, разрывом экономических связей с недружественными странами, введенными санкциями спрос на отечественные решения в области ИТ вырос на 300% по отношению к аналогичному периоду 2021 года.

2022 год должен стать стартом для стремительного развития ИТ. Многие западные производители программного обеспечения прекращают предоставление лицензий на программное обеспечение в Россию, именно по этой причине становится актуально развитие своего программного обеспечения и задействует свои сервисы, которые нуждаются в усовершенствовании.

В целях увеличения количества отечественных ИТ компаний власти Российской Федерации разработали программу «Цифровая экономика» [8]. В ходе реализации данной программы должно произойти ускорение внедрения цифровых технологий в экономику и социальную сферу, что приведет к повышению конкурентоспособности страны на глобальном рынке, укрепит национальную безопасность и повысит качество жизни населения.

В рамках государственной программы «Цифровая экономика» объявлены меры поддержки ИТ области, такие как освобождение от налога на прибыль сроком на 3 года всех участников данного рынка, обеспечение компаниям льготных кредитов по скидке 3%, а работникам в возрасте до 27 лет предоставлять отсрочку от призыва в армию и льготные условия ипотеки.

Налог на прибыль для предприятий работающих в сфере ИТ до 2025 года будет установлен на уровне 0% (в части налога, зачисляемого в федеральный бюджет) при выполнении определенных условий. Из федерального бюджета планиру-

ется ежегодно выделять средства на перспективные разработки отечественных ИТ-решений, льготное кредитование. Данные льготы планируется предоставить всем предприятиям, которые получают доход от услуг любого российского программного обеспечения [9].

Также все специалисты ИТ области получают право на льготную ипотеку под ставку 5% годовых. Максимальная сумма займа в городах миллионниках составит 18 млн руб., для приобретения данного займа доход должен составлять 200 тыс. руб. в месяц. На льготную ипотеку могут претендовать специалисты в возрасте от 22 до 40 лет [10].

Факторами роста рынка ИТ с учетом государственной программы «Цифровая экономика» и проекта развития ИТ-отрасли до 2035 года может стать: увеличение проектов по импортозамещению, спрос на информационную безопасность, поддержка и меры стимулирования ИТ-рынка на государственном уровне.

По результатам исследования можно сделать ряд выводов:

1. На данный момент сфера информационных технологий в России, хоть и начинает развиваться, но показывает недостаточный рост. Бюджет, выделенный на развитие на данный момент, является низким по отношению к зарубежным странам, данный вывод можно сделать, опираясь на данные по заработной платы специалистов в данной области, но не смотря на это темп роста рынка ИТ России по отношению к мировому рынку ИТ увеличивается стремительней.

2. Главной проблемой на пути развития рынка ИТ-услуг в России становятся политические обстановка, уход и приостановка деятельности зарубежных ИТ-компаний.

Несмотря на эти проблемы, власти России разрабатывают программы по поддержке ИТ-области, предоставляя льготы и отсрочки от армии специалистам данной отрасли, увеличивает, бюджет что дает возможность заниматься развитием ИТ-технологий молодым специалистам.

Рост рынка может быть вызван переориентацией на отечественного потребителя, импортозамещением, мерами поддержки государства.

Пандемия коронавируса способствовала развитию ИТ, российский рынок начал самостоятельно развиваться.

## Литература:

1. Толковый словарь терминов и понятий [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://library.bsuir.by/ru/tolkovyy-slovar-terminov-i-ponyatiy-po-voprosam-tsifrovoy-transformatsii>
2. Федеральный закон № 149-ФЗ от 27.июля 2006 «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (с изменениями на 30 декабря 2021 года) (редакция, действующая с 29 июня 2022 года [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/901990051>
3. ИТ рынок России [Электронный ресурс].— Режим доступа: [https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%98%D0%A2-%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA\\_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8#.D0.9E.D0.B1.D0.BD.D0.BE.D0.B2.D0.BB.D0.B5.D0.BD.D0.BD.D1.8B.D0.B9\\_.D0.BE.D1.80.D0.BE.D0.B3.D0.BD.D0.BE.D0.B7\\_IDC:\\_.D0.BE.D0.B1.D1.8A.D0.B5.D0.BC\\_.D1.80.D0.BE.D1.81.D1.81.D0.B8.D0.B9.D1.81.D0.BA.D0.BE.D0.B3.D0.BE\\_.D0.98.D0.A2-.D1.80.D1.8B.D0.BD.D0.BA.D0.B0\\_.D1.81.D0.BE.D0.BA.D1.80.D0.B0.D1.82.D0.B8.D1.82.D1.81.D1.8F\\_.D0.BD.D0.B0\\_8.2C2.25](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%98%D0%A2-%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8#.D0.9E.D0.B1.D0.BD.D0.BE.D0.B2.D0.BB.D0.B5.D0.BD.D0.BD.D1.8B.D0.B9_.D0.BE.D1.80.D0.BE.D0.B3.D0.BD.D0.BE.D0.B7_IDC:_.D0.BE.D0.B1.D1.8A.D0.B5.D0.BC_.D1.80.D0.BE.D1.81.D1.81.D0.B8.D0.B9.D1.81.D0.BA.D0.BE.D0.B3.D0.BE_.D0.98.D0.A2-.D1.80.D1.8B.D0.BD.D0.BA.D0.B0_.D1.81.D0.BE.D0.BA.D1.80.D0.B0.D1.82.D0.B8.D1.82.D1.81.D1.8F_.D0.BD.D0.B0_8.2C2.25)
4. Gartner Forecasts Worldwide Government IT Spending to Grow 5% in 2022 [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2022-06-13-ww-govt-it-spending-forecast-2022>
5. Мировой ИТ рынок [Электронный ресурс].— Режим доступа: [https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%98%D0%A2\\_\(%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9\\_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA\)#.2AGartner:\\_.D0.B2\\_2022\\_.D0.B3.D0.BE.D0.B4.D1.83\\_.D0.B3.D0.BB.D0.BE.D0.B1.D0.B0.D0.BB.D1.8C.D0.BD.D1.8B.D0.B5\\_.D1.80.D0.B0.D1.81.D1.85.D0.BE.D0.B4.D1.8B\\_.D0.BD.D0.B0\\_.D0.98.D0.A2\\_.D0.B4.D0.BE.D1.81.D1.82.D0.B8.D0.B3.D0.BD.D1.83.D1.82\\_4.2C5\\_.D1.82.D1.80.D0.BB.D0.BD\\_.D0.B4.D0.BE.D0.BB.D0.BB](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%98%D0%A2_(%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA)#.2AGartner:_.D0.B2_2022_.D0.B3.D0.BE.D0.B4.D1.83_.D0.B3.D0.BB.D0.BE.D0.B1.D0.B0.D0.BB.D1.8C.D0.BD.D1.8B.D0.B5_.D1.80.D0.B0.D1.81.D1.85.D0.BE.D0.B4.D1.8B_.D0.BD.D0.B0_.D0.98.D0.A2_.D0.B4.D0.BE.D1.81.D1.82.D0.B8.D0.B3.D0.BD.D1.83.D1.82_4.2C5_.D1.82.D1.80.D0.BB.D0.BD_.D0.B4.D0.BE.D0.BB.D0.BB)
6. ИТ отрасль в России и в мире [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://delprof.ru/press-center/open-analytics/it-otrasl-v-rossii-i-v-mire-kak-rastet-rynok-informatsionnykh-tehnologiy/>
7. Зарплаты российских ИТ-специалистов пробили очередной потолок. Кто сколько получает [Электронный ресурс].— Режим доступа: [https://www.cnews.ru/news/top/2022-02-16\\_zarplaty\\_rossijskih\\_it-spetsialistov](https://www.cnews.ru/news/top/2022-02-16_zarplaty_rossijskih_it-spetsialistov)
8. Росстат «Цифровая Экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/anketa1-4> (дата обращения: 09.05.2022).
9. Меры поддержки для ИТ-компаний [Электронный ресурс].— Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_411198/d47d63c1bd09b4f09b07d6278860e9673ca0f14f/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_411198/d47d63c1bd09b4f09b07d6278860e9673ca0f14f/)
10. Меры поддержки ИТ отрасли [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://its.lc.ru/db/newscomm/content/478074/hdoc> (08.05.2022).

## Современные методики анализа эффективности каналов сбыта

Поляшова Екатерина Андреевна, студент  
Самарский государственный экономический университет

*Статья посвящена анализу современных методик оценки эффективности отдельных каналов сбыта продукции предприятия. Автор обосновывается возможность использования системы показателей оценки эффективности каналов сбыта, а также определяются ограничения каждой из существующих методик оценки.*

**Ключевые слова:** управление сбытом, каналы сбыта, оценка эффективности сбыта, методика оценки эффективности сбыта.

## Modern methods analysis efficiency channels sales

*The article is devoted to the analysis of modern methods for assessing the effectiveness of individual sales channels of an enterprise's products. The author substantiates the possibility of using a system of indicators for assessing the effectiveness of sales channels, and also determines the limitations of each of the existing assessment methods.*

**Keywords:** sales management, sales channels, assessment of sales efficiency, methods of assessing sales efficiency.

Сегодня немаловажной частью управления продажами предприятия является подход, в соответствии с которыми проводится анализ показателей развития товарной категории. Использование этого подхода позволяет обеспечить рост эффективности управления продажами, но сама

по себе методика оценки достаточно сильно ограничена из-за необходимости нескольких территориальных разрезов продаж.

Расчет показателя развития товарной категории происходит в соответствии со следующей формулой:

$CDI = (\% \text{ продаж продукта в данном регионе} / \% \text{ населения данного региона от общей численности населения РФ}) \times 100$  [1]

Проведение расчета индекса наиболее эффективно один раз в квартал, что позволяет определить наиболее перспективные направления развития сбытовой системы предприятия. При этом следует отметить, что при высоких показателях индекса наблюдается и высокий уровень конкуренции, что влечет за собой необходимость существенного вливания ресурсов в процесс продвижения.

Однако, следует выделить и тот факт, что инвестирование в высоко конкурентный рынок более привлекательно для многих предприятий, чем развитие рынков, на которых не наблюдается спроса на товары или услуги, реализуемые предприятием. Такой подход обосновывается тем, что рынки, на которых вовсе отсутствует спрос достаточно сложно развивается из-за необходимости существенных инвестиций в формирование потребностей у потенциальных клиентов в товарах.

Интересным показателем оценки эффективности системы сбыта продукции является показатель (индекс) развития бренда, который иллюстрирует уровень узнаваемости бренда на рынках, где он представлен. Данный показатель является наиболее объективным в процессе анализа эффективности сбытовой системы предприятия. Это обосновывается тем, что за счет анализа индекса развития бренда формируется целостное понимание эффективности работы того или иного дилера или представительства предприятия. [3]

Формула расчета показателя следующая:

$BDI = (\% \text{ продаж продукта в регионе от всех продаж в стране} / \% \text{ населения данного региона от общего кол-ва населения тех регионов, где компания продает свой товар}) \times 100$  [1]

Важно выделить, что при проведении исследования эффективности сбытовой деятельности предприятия только по показателю BDI могут сформироваться ошибочные выводы относительно работы сбытового канала или всей сбытовой сети

Литература:

1. Анализ эффективности продаж: 6 методов [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://activesalesgroup.ru/analiz-effectivnosti-prodazh/> (дата обращения: 20.05.2021)
2. Белобородова, А.Л., Мартынова, О.В. Управление продажами /А. Л. Белобородова, О.В. Мартынова.— Казань: Изд-во Казанского университета, 2016.— 88 с
3. Денисова, И. Н. Управление продажами М.: Спутник+, 2015.— 267 с.
4. Диянова, с. Н., А.Э. Штезель, А.Э. Управление продажами,— М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2019.— 192 с.

## Анализ рынка контента современных телевизионных общественно-политических ток-шоу в России

Сироткина Яна Александровна, студент магистратуры  
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Москва)

В настоящий момент большинство общественно-политических ток-шоу производятся не самими телеканалами, а по их заказу продюсерскими центрами или студиями по произ-

в целом. В связи с чем на практике используются оба, из описанных выше показателей — и BDI, и CDI.

Немаловажной частью анализа эффективности сбытовой деятельности предприятия является ABC XYZ анализ. Данная методика предполагает сформирование целостного понимания относительно ценности каждого клиента предприятия. Итоги такого анализа достаточно подробно иллюстрируют какой объем выручки формируют отдельные потребители или их группы, в связи с чем данная методика может использоваться как показатель оценки эффективности работы продавцов на рынке [4].

В рамках использования данной методики может проводиться сравнительный анализ изменений и отклонений по отдельным группам потребителей, в связи с чем сформируются возможности наиболее объективного формирования сбытовой политики предприятия. При этом нельзя не отметить и тот факт, что существенные отклонения по той или иной группе потребителей иллюстрируют неэффективность развития рынка.

Также достаточно часто в практике оценки эффективности использования того или иного канала сбыта продукции используется методика дистрибутивной карты, разрабатываемой для каждой конкретной территории. Однако, данная методика применима только для компаний, имеющих представительства или организовавшие сбыт в городах-миллионниках.

Для оценки эффективности продаж оценивается доля клиентов, не покупающих товар компании из общего количества клиентов. После этого проводится оценка уровня показателя для всех городов, где имеются представительства компании.

Таким образом, можно говорить о том, что в литературе по вопросам эффективного управления сбытом продукции выделяется несколько методик, позволяющих более качественного контролировать отдельные аспекты управления объемами продаж.

Однако, данные методики имеют свои преимущества и недостатки, в связи с чем при их практическом применении особое внимание уделяется возможности их использования.

водству контента. Это выгодно для телевещателей, так как позволяет им быть гибче и мобильно реагировать на изменения в предпочтениях зрителей. Также с экономической точки

зрения происходит экономия средств, которые могли уйти на содержание большой команды по производству контента.

Мы наблюдаем разделение обязанностей: продюсерские компании занимаются производством заказанного у них контента, а телеканалы формируют сетку вещания и создают заказы на производство. Это строит основу для возникновения такого явления как рынок производства общественно-политических ток-шоу, включенного в понятие медиарынка.

Продуктом на описываемом рынке являются общественно-политические ток-шоу, то есть телевизионная программа, которую производит продюсерский центр («продакшн») по заказу определенного телеканала. Впоследствии этот телеканал транслирует ее.

Важно упомянуть про существование понятия прямоэфирного ток-шоу. Существенно отношения сторон из-за изменения в формате вещания не меняются, все также продолжается цикл заказ-производство-покупка, разве что у заказчика нет возможности отправить шоу на доработку в случае, если телеканал не удовлетворен качеством «мастера» (итоговая монтажная версия любого тв-продукта).

Основными субъектами рынка являются продавец и покупатель. В данном случае в качестве продавцов выступают продюсерские компании, производящие контент для общественно-политических ток-шоу. Покупатели — вещатели, телеканалы, которые эти ток-шоу ставят в свой эфир.

Что касается неосновных субъектов данного рынка, то это аудитория ток-шоу и госорганы (в первую очередь Роскомнадзор, Антимонопольная служба, Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации и прочие). Посредники отсутствуют.

На медиарынке производства контента для общественно-политических ток-шоу присутствуют несколько продавцов и несколько покупателей. Поэтому со стороны покупателя это олигопсония. Со стороны продавца — олигополия. В общем исследуемый нами в этой работе рынок можно охарактеризовать как двустороннюю олигополию.

Однако есть важная особенность, касающаяся отношений купли-продажи. Некоторые телеканалы, например, «Первый канал», сами (определенные редакции, входящие в тематические Дирекции канала) производят контент для своих общественно-политических ток-шоу, то есть полностью самостоятельно проводят съемки и возможную обработку программы

перед передачей в прямой эфир. Таким образом, программу «Время покажет» производит Дирекция общественно-политического вещания «Первого канала». Это не дочерняя фирма, а отдел в структуре управления «Первого канала». Иными словами, телеканал сам выступает продавцом и покупателем. Такая же ситуация у телеканала «ТВ Центр».

Начнем описание рынка с полного списка покупателей. В Таблице 1 указано, какие общественно-политические ток-шоу входят в эфир у этих телевещателей.

Все пять телеканалов, которые транслируют общественно-политические ток-шоу являются федеральными. Они, за исключением «Звезды», входят в первый мультиплекс. «Звезда» транслируется россиянам в составе второго мультиплекса.

Далее, рассмотрим продавцов. Таковыми являются продюсерские центры, производящие контент для телеканалов. В перспективе игроков на рынке больше (многие ранее производившие общественно-политические ток-шоу компании до сих пор оставляют их в своем портфолио и заявляют, что готовы работать с этим жанром), однако мы будем рассматривать только тех, кто присутствует на нем в данный момент. Это: «AVM Media», «М-продакшн», «Студия Централ Телевижн», «НАЯТ», «Дирекция общественно-политического вещания Первого Канала» и АО «ТВ Центр». Последние два игрока не влияют на объемы денег на рынке, однако создают на нем дополнительную конкуренцию.

Теперь для наглядности соотнесем производителей определенных ток-шоу и сами ток-шоу в Таблице 2.

Далее для понимания структуры и насыщенности рынка важно провести анализ его концентрации. Также благодаря ему можно точно отследить в каком состоянии находится рынок, приближается он к монополии или, наоборот, к идеальной конкуренции. Для этого мы используем индикатор «Обратное количество фирм» (Q).

Этот показатель отражает то, какой должна быть доля той или иной компании на рынке в условиях идеальной конкуренции и равенства всех игроков. В нашем случае на рынке присутствуют 10 ток-шоу. Значит, среднеожидаемая доля каждого из них  $1/10 = 0.1$ , то есть 10%.

Но, чтобы узнать действительное положение дел, обратимся к Таблице 3, где указаны данные по эфирному времени. Обычно в расчете текущего показателя используются данные по вырубке или аудитории (в количественном, а не процентном соот-

Таблица 1. Соответствие общественно-политических ток-шоу и телеканалов

Телеканал	Выпускаемое им ток-шоу
Россия 1	60 минут
	Кто против?
	Вечер с Владимиром Соловьевым
	Воскресный вечер с Владимиром Соловьевым
Первый	Время покажет
	Время покажет с Артемом Шейниным
	Большая игра
НТВ	Место встречи
Звезда	Открытый эфир
ТВЦ	Право знать!

Таблица 2. Производители российских общественно-политических ток-шоу

Ток-шоу	Производитель
60 минут	AVM Media
Кто против?	М-продакшн
Вечер с Владимиром Соловьевым	М-продакшн
Воскресный вечер с Владимиром Соловьевым	М-продакшн
Время покажет	Дирекция общественно-политического вещания Первого Канала
Время покажет с Артемом Шейниным	Дирекция общественно-политического вещания Первого Канала
Большая игра	Дирекция общественно-политического вещания Первого Канала
Место встречи	Студия Централ Телевижн
Открытый эфир	ООО «НАЯТ»
Право знать!	АО «ТВ Центр»

ношении), которых в открытом доступе нет. Поэтому мы будем пользоваться общедоступными данными по вещанию определенных ток-шоу в неделю.

За основу мы взяли неделю с 11 по 17 апреля. В связи с геополитической обстановкой, сложно выбрать типичную неделю, которая полностью охарактеризовала бы положение дел. Однако выбранные нами даты можно назвать относительно типичными для текущего времени: вновь появилась систематичность в количестве и времени выпусков ток-шоу.

Также упомянем, что в телепрограмме блок общественно-политических ток-шоу на «Первом канале» с начала специальной военной операции на Украине называется «Информационный канал» и не разделяется на отдельные передачи. Однако на сайте телеканала можно найти данные по выходу в эфир именно отдельных программ, поэтому мы продолжим считать каждое ток-шоу автономным.

Итак, посчитаем реальную долю в проценте вещания всех общественно-политических ток-шоу представленных телепрограмм. Для большей наглядности представим полученные данные в виде круговой диаграммы (Рисунок 1). Из нее становится очевидно, что на рынке есть два крупнейших игрока — ток-шоу «60 минут» и «Время покажет». Вместе они занимают 41% рынка.

Все три программы вместе представляют собой чуть менее, чем половину (49%) всех представленных общественно-политических ток-шоу.

Что касается производителей контента, то рассмотрим фирмы по тому же принципу, по количеству выпущенных в неделю часов эфирного времени. Всего игроков шесть, поэтому ожидаемая доля будет  $1/6 = 0.16 = 16\%$

Для удобства также представим данные в виде диаграммы (Рисунок 2).

Из полученных данных мы можем сделать вывод, что крупнейшим производителем является Дирекция общественно-политического вещания Первого канала. Однако присутствуют два других игрока, которые также занимают долю, куда большую, чем среднеожидаемая. Таким образом мы можем говорить о трех крупнейших игроках рынка.

Следует отметить, что рынок общественно-политических ток-шоу находится в состоянии зрелости. Это уже не фаза быстрого роста, когда появляется множество новых игроков и имеется очень высокий спрос. Но и не состояние упадка или стагнации, в которых находится, например, рынок рекламы в прессе, когда предложение выше, чем спрос. Иными словами, это можно назвать фазой стабильности.

Как уже говорилось ранее, сейчас спрос у аудитории на общественно-политические ток-шоу значительно увеличился. Поэтому рынок производства ток-шоу не испытывает на себе яркое негативное влияние нынешнего кризисного периода в экономике страны. Из-за того, что рейтинги уже имеющихся ток-шоу повысились, возвращаются телепрограммы («Кто

Таблица 3. Количество часов вещания в неделю

Название	Сколько раз в неделю транслируется	Количество часов в неделю
60 минут	5	25 часов (1500 минут)
Время покажет	5	21 час 33 минуты (1293 минуты)
Большая игра	5	14 часов 30 минут (870 минут)
Вечер с Владимиром Соловьевым	5	13 часов 20 минут (800 минут)
Открытый эфир	4	13 часов 20 минут (800 минут)
Кто против?	5	10 часов 25 минут (625 минут)
Место встречи	5	10 часов (600 минут)
Время покажет с Артемом Шейниным	4	6 часов 4 минуты (364 минуты)
Воскресный вечер с Владимиром Соловьевым	1	2 часа 50 минут (170 минут)
Право знать!	1	1 час 20 минут (80 минут)
Итого		7 102 минут



Рис. 1. Доля каждого ток-шоу на рынке

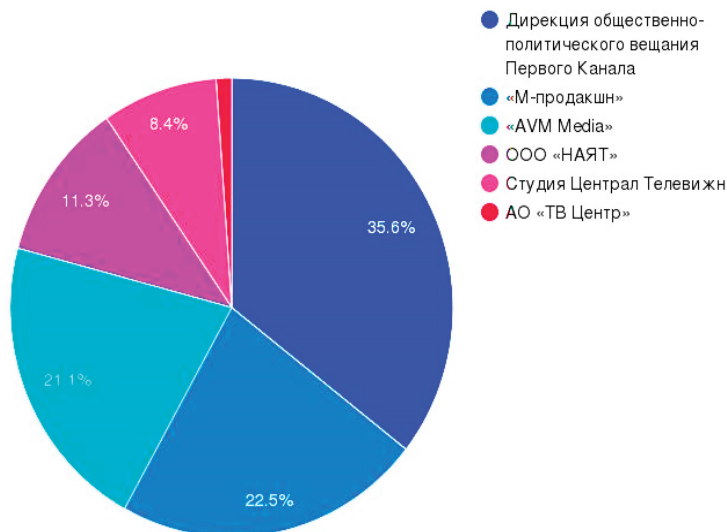


Рис. 2. Долевое распределение рынка производителей контента

против?»), ранее ушедшие с эфира. То есть рынок развивается и расширяется, несмотря на кризис.

Похожие процессы происходили и в 2020 (коронавирус) и 2014 (присоединение Крыма) годах. Это обусловлено непосредственной связью общественно-политических ток-шоу и информационного поля. В стабильное время аудиторию жанра составляет, в первую очередь, пул зрителей, которые интересуются политическими событиями. В кризисные периоды же аудитория значительно расширяется и на многих других те-

лезрителей. Причиной этому является интерес жителей России к какому-либо значимому событию.

Таким образом, именно этот формат телевизионных программ логично назвать максимально востребованным во времена кризиса. Поэтому проблемы в экономике и какие-либо негативные события в геополитической повестке влияют на рынок положительно. У телеканалов появляются новые общественно-политические ток-шоу, то есть, они формируют заказы, которые выполняют продюсерские компании.

Литература:

1. Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика. — Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2008–528 с.
2. Как это делается: продюсирование в креативных индустриях / Под редакцией А. Качкаевой, А. Новиковой, Р. Юркиной. — Москва: Издательские решения. Ридеро, 2016–380 с.
3. Сергеев Д. Они в эфире. Как делается телевидение. — Москва: АСТ, 2008. — 320 с.
4. Телевидение в России. Состояние, тенденции и перспективы развития. Отраслевой доклад. — Москва, 2021. — 107 с.

## Стратегия развития предприятий

Тухватуллина Айгуль Ольфатовна, студент магистратуры  
Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

*Статья посвящена стратегическим процессам развития предприятий. Множество предприятий в современном мире сталкиваются с проблемами, которые требуют внимания (отсутствие спроса, конкуренция, нестабильное финансовое положение, потребность в совершенствовании), все это требует развивать деятельность предприятий. В материале рассматривается стратегия управления, этапы разработки стратегии, типы стратегии. Предприятие должно провести анализ внутренних и внешних факторов, влияющих на бизнес-процессы, выявить слабые и сильные стороны, после подобрать стратегию, которая будет соответствовать целям и миссии компании.*

**Ключевые слова:** состояние предприятия, стратегическое управление, разработка стратегии, развитие предприятий, реализация стратегии.

## Enterprise development strategy

Tukhvatullina Aygul Olfatovna, student master's degree  
Ufa Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

*The article is devoted to the strategic processes of enterprise development. Many enterprises in the modern world face problems that require attention (lack of demand, competition, unstable financial situation, the need for improvement), all this requires developing the activities of enterprises. The material discusses the management strategy, stages of strategy development, and types of strategy. The company must analyze internal and external factors affecting business processes, identify weaknesses and strengths, and then choose a strategy that will meet the goals and mission of the company.*

**Keywords:** state of the enterprise, strategic management, strategy development, enterprise development, strategy implementation.

На сегодняшний день темп изменений во внешней среде, оказывающих влияние на предприятия, увеличился. К таким изменениям прежде всего относятся:

- экономические и политические (конкуренция, уровень изменения экономики, политическая и геополитическая ситуация в мире, эпидемиологическая обстановка;
- научно-технологические (появление новых технологий и новых областей познания);

Все это требует от компаний разработки стратегии развития предприятия и ее реализации. При правильной разработке и реализации стратегии, предприятия могут быстро и эффективно реагировать на ситуацию, происходящую при изменении внешней среды и конкурировать на протяжении длительного времени.

Стратегическое управление появилось в 20-х годах прошлого века и внедрялось в крупных предприятиях. Термин «стратегический менеджмент» в 1965 году ввел американский математик и экономист Игорь Ансофф. Данное понятие введено в научный обиход для того, чтобы различать стратегическое управление, осуществляемого на высшем уровне, от текущего операционного управления.

Стратегия предприятия является основой управления и развития. Представляет собой мероприятия по достижению целей, которые позволяют предприятию оставаться на плаву в противостоянии с конкурентами, успешно развиваться независимо от внешних факторов в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Каждое предприятие определяет стратегию само, исходя из тех факторов, которые его беспокоят.

Планирование стратегии развития содержит в себе разработку миссии и целей предприятия, а так же мероприятия для их достижения.

Чтобы разработать эффективную стратегию, предприятию нужно ответить на ряд вопросов:

- В какой ситуации находится предприятие и уровень владения ресурсами?
- Чего мы хотим?
- Как добиться результата?

В процессе разработки стратегии развития, предприятию необходимо учесть следующие этапы:

1. Исследование внешней среды (макросреды). Во многом состояние предприятия зависит от внешних факторов. Нужно изучить влияние на предприятие общего состояния экономики, политической ситуации, правовых, климатических, социальных и технологических факторов.

2. Исследование внутренней среды (микросреды). Здесь нужно определить, как развиваются конкуренты, и рассмотреть потребности клиентов. Для данного анализа нужно изучить:

- Покупателей;
- Поставщиков;
- Действующих и новых возможных конкурентов;
- Товары-заменители.

3. SWOT-анализ. Когда известны внешние факторы, которые могут повлиять на предприятие, нужно изучить сильные и слабые стороны предприятия.

4. Варианты стратегического развития. На данном этапе предприятие принимает решение, какими путями будет дости-

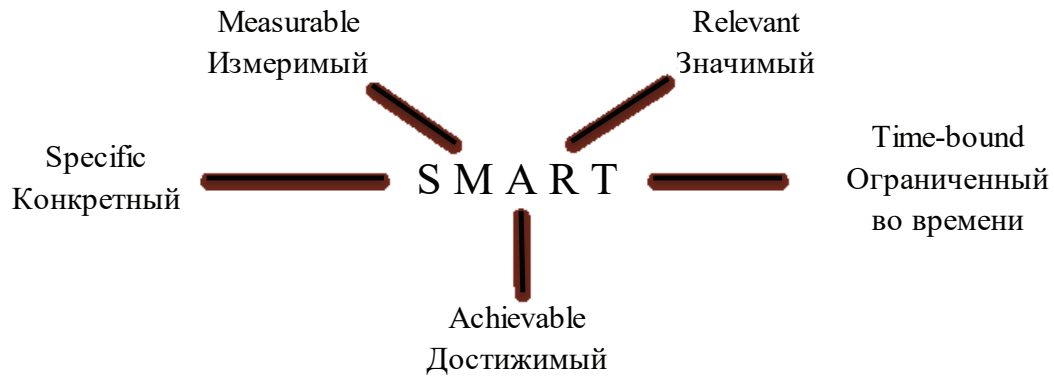


Рис. 1. Система SMART

гать поставленные цели. Для удобства можно воспользоваться системой SMART (рис. 1).

Данный метод помогает сформулировать желаемый результат, поставить цели и методы для достижения результата.

5. Постановка целей и задач. Уровень целей и задач должен соответствовать конечному результату. Каждое предприятие формирует под себя цели и задачи, в зависимости от того какие

желаемые результаты. Как будут сформулированы цели и задачи, нужно приступать к продумыванию тактики реализации плана. В достижении цели должен быть заинтересован весь коллектив от рядового сотрудника до руководителя компании. Вследствие чего разработанная стратегия может остаться неосуществленной.

Типы стратегий предприятия подразделяются на три группы (таблица 1).

Таблица 1. Типы стратегии предприятия

№	Тип	Характеристика
1.	Корпоративная	Представляет собой долгосрочный план развития предприятия во всех направлениях. Решает такие вопросы, каким видом деятельности заниматься, как развивать деятельность, какую деятельность приостановить, какую деятельность начать?
2.	Бизнес-стратегия	Представляет план предприятия по достижению поставленных целей и задач. С достижением, которых предприятие сможет подстраиваться под условия внешней среды, обогнать конкурентов, привлечь новых покупателей.
3.	Функциональная	Помогает достичь целей построенных корпоративной и бизнес-стратегией. Реализацией общих планов занимаются функциональные подразделения предприятия. На каждом подразделении лежит своя задача и мероприятия по их выполнению.

По итогам получается гибкий задокументированный план, который можно редактировать в зависимости от внешней среды и состояния предприятия. Анализируя, текущее состояние предприятия и сравнивая, насколько, это соответствует плану, предприятие может корректировать план стратегии развития, дополняя новыми целями.

Таким образом, разработка стратегии развития необходима для устойчивого функционирования предприятия в со-

временных условиях. Предприятие должно провести анализ внутренних и внешних факторов влияющих на бизнес-процессы, выявить слабые и сильные стороны, после подобрать стратегию, которая будет соответствовать целям и миссии компании. Конечная цель не будет достигнута, если в ее осуществлении не будет заинтересован весь коллектив от рядового сотрудника до руководителей компании.

#### Литература:

1. Муромец, Н. Е. Современный стратегический анализ: учебное пособие / Н. Е. Муромец, П. А. Климова. — Донецк: ДОНАУИГС, 2021. — 410 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://ezpro.fa.ru:3178/book/225818> (дата обращения: 18.06.2022).
2. Отварухина Н. С. Стратегический менеджмент: учебник и практикум для вузов / Н. С. Отварухина, В. Р. Веснин. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 336 с. — (Высшее образование). — ISBN978-5-534-02841-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/488374> (дата обращения: 18.06.2022).
3. Копылов Т. А. Разработка стратегии развития предприятия // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2017. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-strategii-razvitiya-predpriyatiya-1> (дата обращения: 18.06.2022).



4. Коршунов В. В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для вузов / В. В. Коршунов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 347 с. — (Высшее образование). — ISBN978-5-534-11583-3 (дата обращения: 18.06.2022).
5. Теплова Т. В. Корпоративные финансы в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для вузов / Т. В. Теплова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 270 с. — (Высшее образование). — ISBN978-5-534-05871-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/508018> (дата обращения: 18.06.2022).
6. Троицкая В. О. Разработка стратегии развития организации / В. О. Троицкая. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 41 (279). — С. 204–207. — URL: <https://moluch.ru/archive/279/62933/> (дата обращения: 18.06.2022).
7. Стратегия развития компании, предприятия или организации — Сбербанк. [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: [https://www.sberbank.ru/ru/s\\_m\\_business/pro\\_business/strategiya-razvitiya-kompanii/](https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/strategiya-razvitiya-kompanii/) (дата обращения: 18.06.2022).

## Организация труда как элемент организации производства

Чупрова Анна Владимировна, студент магистратуры  
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

*В статье проанализированы основные подходы, раскрывающие содержание понятия «организация труда», выделены и обоснованы ее основные структурные элементы. Раскрыто содержание основных принципов и направлений совершенствования рациональной организации труда. Акцентировано внимание на том, что соблюдение принципов рациональной организации труда способствует улучшению показателей эффективности функционирования предприятия в целом. Уделено внимание необходимости учета принципов научной организации труда.*

*Целью данной статьи является систематизация организационно-методических подходов и обоснование практических рекомендаций по совершенствованию управленческих аспектов организации труда персонала предприятия.*

**Ключевые слова:** организация труда, производительность труда, разделение и кооперация труда, рационализация.

## Organization of labor as element of organization of production

*The article analyzes the main approaches that reveal the content of the concept of «labor organization», highlights and substantiates its main structural elements. The content of the basic principles and directions of improving the rational organization of labor is disclosed. The authors emphasize that compliance with the principles of rational labor organization contributes to improving the performance indicators of the enterprise as a whole. Attention is paid to the need to take into account the principles of scientific organization of labor. Keywords: labor organization, labor productivity, division and cooperation of labor, rationalization.*

**Keywords:** labor organization as an element of production organization.

Мотивация и содержательное наполнение труда специалистов и руководителей претерпела кардинальные изменения в современных условиях хозяйствования, что обусловило необходимость подбора адаптированных приемов влияния на членов трудовых коллективов, которые позволили бы оптимизировать организацию труда и повышение эффективности. Тем не менее, практика показывает, что в организационной структуре труда многих предприятий не произошло соответствующих изменений. Фактически не произошло переориентации на экстенсивное использование трудовых ресурсов. При этом можно считать аксиомой утверждение, что интенсификация производства, рост производительности труда и повышение прибыльности субъекта хозяйствования напрямую зависят от уровня грамотности организации труда на предприятии.

Поставленные цели субъекта хозяйствования достигаются за счет решения следующих задач: систематизация и согласование научных подходов к содержательному наполнению труда,

систематизация приоритетных векторов оптимизации труда сотрудников.

Представители науки и практики посвящают свои труды вопросу исследования деятельности на предприятии на протяжении свыше ста лет. Первоначально эволюцией становления вопроса был тейлоризм, конечной точкой длинного пути стала современная концепция гуманизации труда и научной организации трудовой деятельности. Сегодня можно констатировать, что руководители и специалисты предприятий любой формы собственности и хозяйствования ежедневно в своей практической деятельности сталкиваются с конкретной социально-экономической задачей по оптимизации труда.

Научно-исследовательская экономическая литература, учитывая уровни развития и деятельности различных предприятий, четко дифференцирует понятия организации труда и общественной организации труда, проставляя перед ними разные задачи. Ключевые элементы общественной организации труда:

- кооперация в масштабах отдельного региона или государства;
- дифференциация общественного продукта;
- совокупность методов и форм привлечения населения к труду;
- воспроизводство рабочей силы.

Первоочередные задачи в контексте организации труда, решаемые на макроэкономическом уровне, сводятся к следующим пунктам: повысить качество профессиональной подготовки кадров, рационально распределять рабочую силу между регионами, повышать эффективность использования трудовых ресурсов в различных спектрах функционирования и секторах экономики и другие [3].

На уровне конкретного субъекта хозяйствования организация труда подразумевает собой придание системного характера трудовой деятельности людей, обеспечение максимально возможного полезного эффекта, учитывая конкретные условия и уровни ответственности. Микроуровень предполагает решение следующего спектра задач в рамках оптимизации: планировать рабочие места с учетом рационального распределения труда и совмещения профессий, достигать согласованной деятельности между сотрудниками на принципах взаимосвязанных участков производства, рационализировать весь комплекс операций в рамках производства продукции [1; 3].

Проанализировав научные исследования в области экономики труда можно конкретизировать следующие выводы. Есть два ракурса рассмотрения современных условий организации труда:

- 1) систематическая деятельность людей, сопряженная с внедрением нововведений в уже сформированную модель организации труда, что сопряжено с оптимизацией под достижения современной науки, технической сферы;
- 2) система, состояние которой включает конкретные взаимосвязанные элементы и соответствует целям производства.

При этом выражаем убеждение, что организацию труда допустимо рассматривать как ключевой способ управления. Организация труда позволяет координировать и регулировать весь цикл производственного процесса. Целевые ориентиры системы организации труда сводятся к обеспечению условий, которые позволят эффективно и рационально использовать труд сотрудников для того, чтобы получить высококачественную продукцию в нужных объемах. При этом важно акцентировать внимание, что руководители должны проявить максимальную активность, заинтересовать руководителей в том, чтобы использовать весь имеющийся потенциал для того, чтобы установить комплекс функциональных мероприятий, и реализовать следующие принципы:

- сформировать систему трудовых правоотношений, которые ориентированы на рациональное использование труда механизированного и ручного типа, используемого в технологических процессах;
- создать и оптимизировать внутриотраслевую систему стимулирования и мотивации труда;
- снизить ресурсоемкость технологии производства, минимизировать долю ручного труда;
- выстроить приоритетность ориентиров, которые используются при разработке и выборе спектра мероприятий,

с помощью которых осуществляется реформирование условий труда.

Организация труда на предприятии характеризуется своим особым содержанием, которое обусловлено спецификой решаемых задач. Категория «организация труда» как элемент развития, требует детального рассмотрения и исследования, основываясь на ракурсе рациональности.

Рациональная организация труда — это организация, базирующаяся на передовом опыте и научных достижениях, что приводит к эффективной консолидации людей и техники в производственном процессе для того, чтобы повысить производительность труда и сохранить здоровье человека. Результаты исследования позволяют систематизировать базовые векторы организации труда на принципах рационализма. За счет использования таких принципов у руководителей субъектов хозяйствования расширяются потенциального увеличения производительности труда и улучшения общих показателей производственной эффективности.

Важно отметить, что игнорирование выше приведенной системы принципов оказывает деструктивное влияние на рациональную организацию труда, что влечет диспропорциональность расстановки сотрудников на производстве и дисбаланс распределения рабочей силы.

Рациональная организация труда основывается на следующих векторах и направлениях:

- внедряются рациональные формы морального и материального стимулирования, включая оптимизацию форм коллективного стимулирования трудовых коллективов;
- рационализируется режим труда и отдыха, обеспечивается результативное распределение рабочего времени, внедряется спектр мероприятий по обеспечению вне рабочего времени, создаются условия для сменности по предприятию и его функциональным подразделениям;
- укрепляется дисциплина труда, развивается сознательное отношение к ней, в том числе путем приобщения сотрудников к рационализации производства, повышается ответственность за результаты грамотного распределения рабочего времени и результаты труда;
- модернизируются условия труда, нормализуются санитарно-технические условия, соблюдаются требования по охране труда, упорядочивается бытовая сфера производства, предусматривается процесс механизации вредных и тяжелых работ, упраздняется совокупность эмоционально-негативных факторов;
- улучшается организация таких процессов как подбор, подготовка, повышение квалификации кадров, в том числе внедряются действенные формы и методы повышения квалификации сотрудников, создаются условия для того, чтобы обеспечить стабильность кадров на предприятии, соблюдаются типовые программы и сроки обучения, по уровням и профессиям квалификации;
- оптимизируется нормирование труда, разрабатываются и внедряются технически обоснованные нормы времени при планировании производства, а также обеспечивается их пересмотр в случае, если наступает производственная необходимость;

— оптимизируется трудовой процесс, внедряются передовые методы и приемы труда, прогрессивные организационные методы в рамках конкретной смены, производится обучение работников совокупности эффективных методов и приемов деятельности для того, чтобы сэкономить рабочее время и рост производительности труда;

— оптимизируется обслуживание и организация рабочих мест, включая обеспечение правильного планирования рабочих мест исходя из специфики процесса производства, обеспечивается организационно-техническая составляющая оснащения рабочих мест и расширение типизации их планирования;

— разрабатываются и внедряются рациональные формы дифференциации и кооперации труда, в том числе за счет того, что улучшается квалификационное, функциональное и технологическое разделение труда, внедряется многостраничное агрегатное обслуживание, совмещаются функции и профессии, внедряются прогрессивные виды и формы бригадной организации труда.

Представленное исследование обуславливает необходимость акцентировать внимание на системе рациональной организации труда в условиях реалий сегодняшних дней. Это ключевой аспект эффективного функционирования трудовых коллективов субъектов хозяйствования, независимо от сфер деятельности и форм собственности.

Рациональная организация труда подразумевает необходимость акцентировать внимание на системе мотивации труда как ключевом элементе системы. Такая система должна форми-

роваться с учетом вклада каждого сотрудника, результатов его функционирования, вероятных процессов инфляции и формы собственности.

Если работник не удовлетворен системой и размером вознаграждения, условиями труда, способом их распределения, это свидетельствует о неэффективности системы вознаграждения. Это одна из ключевых систем, обуславливающих снижение производительности труда и негативно влияющих на качество выполняемых функций, что приводит к минимизации эффективных аспектов выше описанной рациональной организации труда.

Таким образом, процесс совершенствования организации труда на уровне предприятия — это приведение трудовой деятельности людей в систему, обеспечивающую достижение максимально возможного полезного эффекта с учетом конкретных условий этой деятельности и уровня ответственности. Важную роль в повышении производительности труда и показателей прибыльности предприятия играет организация труда на научной основе.

Организация труда является координирующей составляющей систем управления трудовыми и производственными отношениями на предприятии. Наибольшего эффекта от внедрения рациональной организации труда на предприятии можно достичь лишь в том случае, если она будет осуществляться в комплексе с научно-обоснованными мероприятиями, способствующими совершенствованию технологических процессов, материально-технического обеспечения, организации производства и управления.

#### Литература:

1. Кибанов, А. Я. Управление персоналом: конкурентоспособность выпускников ВУЗов на рынке труда: монография [Текст] / А. Я. Кибанов, Ю. А. Дмитриева. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 229 с. — ISBN978-5-17-105750-3 (в пер.). — Текст: непосредственный.
2. Ветрова Н. М. Об управлении развитием персонала строительной организации в системе стратегического управления [Текст] / Н. М. Ветрова. — 2017. — № 2. — С. 4-9. — ISBN978-5-17-105750-3 (в пер.). — Текст: непосредственный.
3. Леженкина, Т. И. Научная организация труда персонала: учебник [Текст] / Т. И. Леженкина. — М: Издательский дом СИ-НЕРГИЯ, 2013. — 352 с.
4. Рогожин, М. Ю. Организация управления персоналом предприятия: учебно-практическое пособие [Текст] / М. Ю. Рогожин. — М.: Директ-Медиа, 2014. — 223 с.
5. Уколов, Ю. Д. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: Практикум: учебное пособие [Текст] / Ю. Д. Уколов. — Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2013. — 88 с.
6. Развитие трудового потенциала [Текст] / А. М. Асалиев, Ф. И. Мирзабалаева, П. Р. Алиева. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 320с.
7. Шевченко, О. П. Повышение показателей производительности труда путем эффективной организации труда и рационального управления персоналом [Текст] / О. П. Шевченко // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития — 2014. — № 12. — С. 55-59. — ISBN978-5-17-105750-3 (в пер.). — Текст: непосредственный.

# МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

## Оценка современных каналов внешней корпоративной коммуникации в рамках системы медиакоммуникаций

Данилов Егор Анатольевич, студент магистратуры  
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

*В статье автор постарался разработать основные критерии оценки эффективности современных каналов внешней корпоративной коммуникации и, исходя из полученных данных, сделал выводы об актуальности использования того или иного канала коммуникации в современном медиа-коммуникативном пространстве.*

**Ключевые слова:** корпоративная коммуникация, каналы корпоративной коммуникации, медиакоммуникации.

Для новых информационных условий существования мира характерно ускоренное развитие медиа-коммуникативной среды, которое обуславливается научном-техническим прогрессом, развитием экономической сферы и появлением новых каналов коммуникации и средств массовой информации.

Ввиду этих и других факторов, отдельное место в системе медиакоммуникаций сегодня уделяется понятию «корпоративные коммуникации», и такой их разновидности, как внешние корпоративные коммуникации [1].

Крупные коммерческие предприятия и государственные структуры, помимо своей непосредственной деятельности, стремятся к созданию в своём штатном расписании управлений по информационной политике, отделов по связям с общественностью и маркетинговых отделов, а также пресс-служб или других формальных субъектов, которые будут призваны осуществлять деятельность в области корпоративных коммуникаций компании.

Политика внедрения таких субъектов в штатную структуру организации, как правило, осуществляется с целью продвижения компании на рынке товаров и услуг с помощью создания

благоприятной обстановки за счёт выстраивания информационной повестки, либо может быть нацелена на усиление позиций среди конкурентов в определенной сфере деятельности. Поддержание положительного имиджа и продвижение бренда организации посредством информационной политики с использованием инструментов и каналов медиакоммуникации влияет на финансовую стабильность организации, благополучие её работников и может обеспечить устойчивое перспективное развитие компании.

Исходя из статистических данных, основными каналами внешней корпоративной коммуникации сегодня является корпоративный сайт компании, средства массовой информации, а также социальные сети. Проведя исследования в этой области, мы постарались разобраться в эффективности использования того или иного метода в условиях развития медиакоммуникаций [2].

Критерии формирования оценки того или иного вида выстраивания корпоративной коммуникации представлены в таблице 1.

Таблица 1. Критерии оценки эффективности современных способов корпоративной коммуникации

Критерий оценки	Объём затраченных ресурсов	Скорость коммуникации	Охват коммуникации	Результат коммуникации (обратная связь)
Максимальная оценка критерия	3	5	5	5

Критерии оценки того или иного вида корпоративной коммуникации будут складываться из трёх основных критериев, влияющих на достижение конечной цели коммуникации. Оценка объёма затраченных ресурсов подразумевает использование человеческих, финансовых и временных ресурсов. Чем больше ресурсов затрачено на коммуникацию, тем меньше оценка.

К примеру, если коммуникация включает большой объём всех затраченных ресурсов, то максимальная оценка по этому критерию с учётом этих факторов будет составлять «0» баллов. Критерий скорости будет содержать в себе одну составляющую — это оперативность коммуникации с момента производства медиапродукта до момента его распространения тем или

иным методом коммуникации. Оценка критерия охват коммуникации будет формироваться исходя из факторов общего количества охваченных пользователей и потенциально полезного числа охваченных пользователей. Если факторы совпадения потенциально охваченной аудитории и полезной аудитории коммуникации разнятся в меньшей степени, значит оценка будет выше и наоборот. Оценивание такого критерия как результат коммуникации, мы будем опираться на обратную связь от коммуникации со стороны наших работников или внешней аудитории. Чем ощутимее обратная связь и выполнение результата коммуникаций, тем больше оценка критерия эффективности коммуникации. Общая максимальная сумма баллов будет, соответственно, 18. Стоит сказать, что критерии оценки наших могут носить отчасти субъективный характер, но общую результативность будут выявлять максимально наглядно.

Проанализировав данные корпоративной коммуникации нескольких крупных компаний, мы выявили тенденцию низкого числа уникальных посетителей на внешнем корпоративном сайте. Следовательно, отталкиваясь критерия «охват коммуникации» мы считаем возможным поставить сайту оценку «2» балла. Охват коммуникации подразумевает именно заинтересованных пользователей (этим фактором обосновывается их посещение узконаправленного отраслевого сайта), то есть эти пользователи — полезная аудитория для нашей корпоративной коммуникации. Но в сравнении с общим охватом потребителей и масштабов изученных организаций это число сравнительно не велико, но всё же коммуникация присутствует. Что касается объёма затраченных ресурсов в данном виде коммуникации, то человеческих ресурсов со стороны компании для поддержания работы сайта требуется достаточное количество: это и служба IT, и специалисты по связям с общественностью. Временные ресурсы, на наш взгляд, находятся в допустимом диапазоне, так как для публикации на сайте компании от специалистов требуется несколько несложных действий. Финансовые ресурсы на содержание самого сайта также требуют определённых затрат, это и оплата хостинга и заработная плата специалистов IT-технологий. Следовательно, критерий оценки ресурсов будет находится в диапазоне приблизительно 2 балла. Скорость коммуникации в рассматриваемом методе получает оценку 4 балла, это обусловлено тем, что публикация на сайте требует более последовательного подхода, нежели публикация в социальной сети. Результат от коммуникации на внешнем корпоративном сайте мы можем оценить только через частные примеры опроса потребителей и сотрудников. В структуре внешнекорпоративного сайта присутствуют определённые нюансы, которые не всегда коммуникацию посредством сайта представляют благоприятной и удобной. Но тем не менее всю необходимую информацию и выходные данные найти на сайте пользователю сети не представляет труда. Мы считаем, что в этом критерии можем поставить сайту отметку 4 балла. Общее количество баллов оценки внешнего корпоративного сайта компании, как способа корпоративной коммуникации, 12 баллов.

Такой канал корпоративной коммуникации как электронные средства массовой информации, исходя из наших исследований, получил следующие оценки по критериям: объём затраченных ресурсов — 0 баллов, так как договоры с контрагентами-веду-

щими региональными СМИ обходятся организации в определённые финансовые затраты, для коммуникации в СМИ требуются профессиональные специалисты пресс-службы. Времени на подготовку и отправку информации, а также её согласование юристами в СМИ, уходит в разы больше, чем, допустим, на публикацию на корпоративном сайте. Скорость коммуникации оценивается, при условии рассылки в несколько средств массовой информации, как средняя, поэтому этот критерий мы оцениваем в 4 балла. Охват коммуникации посредством СМИ, как правило, находит потенциально заинтересованную аудиторию, если специалистом по связям с общественностью проведён анализ аудитории, этот критерий заслуживает оценки 5 баллов. Также многие СМИ дублируют информацию на страницах своих социальных сетей, что даёт большее поле для охвата аудитории. В связи с тем, что в этом случае у нас есть возможность охвата полезной аудитории, но учитывая тот факт, что реальную аудиторию может показать только проведённое социологическое исследование, по нашим подсчётам, критерий результата коммуникации заслуживает оценки 4 балла. Общая сумма баллов у такого канала внешней корпоративной коммуникации — 13 баллов из 18 возможных.

Что касается социальных сетей, то объём затраченных ресурсов на коммуникацию минимальный, соответственно, оценка — 3 балла. Скорость коммуникации оценивается нами в 5 баллов, так как написание поста в социальной сети и его ранжирование в ленте позволяет в кратчайшие сроки охватить полезную аудиторию. Более того, возможность репостов, то есть пересылки публикации пользователем другому пользователю значительно высока по сравнению с другими каналами корпоративной коммуникации. Охват коммуникации и её результат также заслуживают, исходя из наших исследований, максимальных оценок 5 из 5 баллов. Потому что обратная связь в социальных сетях представляется возможным для отслеживания в режиме реального времени, это связано с возможностью комментирования публикации, написанием сообщений и личному кабинету в социальной сети со статистическими данными.

Конечно, полученные нами данные, как мы уже писали ранее, носят больше ознакомительный характер, исходя из наших наблюдений. Существует немало и других факторов, влияющих на эффективность корпоративных коммуникаций. Они зависят от политики самой компании, её сферы деятельности, политики бренда компании и других факторов. Однако никто не будет исключать такого факта, что социальные сети сегодня являются мощным инструментом работы в области корпоративных коммуникаций [3].

Таким образом, проанализировав распространённые примеры внешней корпоративной коммуникации в медиа-коммуникативной среде мы получаем следующие данные, представленные в таблице 2.

Теоретически, с таким же успехом можно суммировать или вычесть максимально полученные баллы. Например, в нашем случае общая сумма баллов из при суммировании — 43 балла из 54 возможных. В каких-то компаниях, которые, к примеру, не имеют возможности содержать корпоративные сайты или делать рассылку в средства массовой информации без заключения договоров, а используют только лишь социальные сети,

Таблица 2. Таблица оценок эффективности распространённых каналов внешней корпоративной коммуникации

Канал коммуникации	Объём затраченных ресурсов	Скорость коммуникации	Охват коммуникации	Результат коммуникации (обратная связь)	Общая сумма баллов
Корпоративный сайт	2	4	2	4	12
Средства массовой информации	0	4	5	4	13
Социальные сети	3	5	5	5	18

может составлять всего 18 баллов из 54 возможных. Хотя в отдельно рассмотренных примеров, этой эффективности корпо-

ративной коммуникации будет достаточно для осуществления и развития компании.

#### Литература:

1. Горохова, В. М. Связи с общественностью: теория, практика, коммуникационные стратегии: учеб. пособие для студентов вузов / под ред. В. М. Горохова, Т. Э. Гринберг. — Москва: Аспект Пресс, 2011. — 200 с.
2. Грибах, К. Социальные приложения как основа корпоративных коммуникаций следующего поколения / К. Грибах. — Текст: электронный // Век качества. — 2013. — № 2.
3. Григорянц, Д. А. Тренды маркетинговых и PR-коммуникаций в ритейле / Д. А. Григорянц // Медиа в современном мире. 58-е Петербургские чтения: Сборник материалов Международного научного форума. В 2-х томах, Санкт-Петербург, 18–19 апреля 2019 года / Ответственный редактор В. В. Васильева. — Санкт-Петербург: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета, 2019. — С. 159–161.

## Особенности развития электронной коммерции в России

Савицкий Илья Кириллович, студент магистратуры  
Самарский государственный экономический университет

*В статье анализируются основные вопросы развития электронной торговли в РФ. Выделены основные ее перспективы и проанализированы количественные показатели развития системы электронной торговли в нашей стране.*

**Ключевые слова:** электронная коммерция, онлайн-торговля, eCommerce.

Современные экономические условия приводят к тому, что практически каждый экономический субъект начинает активно работать в сфере электронной коммерции. При этом именно от эффективной организации электронной коммерции зависела выживаемость многих предприятий и организации в период ограничений, введённых в связи с новой коронавирусной инфекцией и ее пандемией в 2020 году.

Анализ нормативно-правовой документации относительно организации электронной коммерции в России позволяет выделить, что ее понятие было введено в отечественную практику относительно недавно. Так, нормативно-правовым документом, позволившим уточнить суть электронной коммерции является проект Федерального Закона «Об электронной коммерции».

На основе его можно выделить следующий подход к трактовке сущности электронной коммерции: осуществление сторонами сделки предусмотренных законодательством действий и операций при оформлении и совершении сделок по продаже и (или) поставке товаров, выполнению работ, оказанию услуг, а также совершение иных действий, направленных на извлечение прибыли, на основе исполнения электронных процедур [3].

Наличия нормативно-правового документа, отражающего сущность электронной коммерции, позволяет сделать вывод о понимании ее важности и необходимости на уровне отдельных государственных структур и производителей.

Важно отметить и тот факт, что сегодня развитие собственной системы электронной коммерции представляет одно из важнейших направлений деятельности предприятий РФ: именно за счет электронной коммерции отечественные предпринимательские структуры реализуют свою продукцию на территории РФ и за ее пределами.

С целью наиболее качественного исследования уровня развития электронной коммерции в РФ используем различные статистические данные. Так, динамика емкости рынка электронной коммерции в РФ и объема потенциальной целевой аудитории, в соответствии с оценками Российской ассоциации электронной коммерции и АКИТ представлена на рисунке 1.

Представленные на рисунке данные позволяют выделить, что на протяжении последних пяти лет наблюдается увеличение объема электронной коммерции в РФ практически в четыре раза, что обосновывается популяризация интернет-шопинга,



Рис. 1. Основные показатели развития электронной коммерции в РФ [1]

а также ростом крупнейших отечественных и зарубежных интернет-магазинов.

Сравнивая темп роста показателя объема рынка и объема аудитории, можно выделить, что последний растет менее быстрыми темпами. Это позволяет говорить о том, что рост объемов рынка достигается не за счет увеличения числа клиентов на нем, а за счет роста средней цены покупки в том или ином интернет-магазине.

В значительной степени влияние на рынок электронной коммерции оказывает и уровень развития различных сервисов доставки еды и магазинов, позволяющих обеспечить тестирование или проверку приобретенных вещей. В частности, в упомянутых ранее исследованиях ведущая роль отводится отечественным операторам доставки еды от экосистемы Яндекса и Сбербанка, а также крупных розничных онлайн-торговых центрах — Яндекс Маркет, WildBerris, OZON и т.д.

Так, по мнению экспертов INFOline драйвером рынка электронной коммерции выступают онлайн-продажи продуктов питания и товаров повседневного спроса. Рост рынка по итогам 2019 года составит 50%. Далее он вырастет на 80% и 50% в 2020 и 2021 годах соответственно [1]. При этом нельзя не говорить и о достаточно высоком уровне достоверности данного прогноза, поскольку в условиях значительных ограничений, характерных для первой половины 2020 года именно электронная коммерция стала основой для сохранения и развития потребительского спроса на рынке.

В рамках исследования INFOline выделены также следующие тренды развития потребительского спроса:

- доля покупателей товаров премиум-сегмента сохраняется (10%),
- сокращается число потребителей в среднем ценовом сегменте (~20%),
- растет число покупателей товаров бюджетного сегмента (~55%);
- растет доля покупателей с доходами ниже прожиточного минимума (~20%).

Наличие практически всех сегментов потребителей говорит о высоком потенциале развития электронной коммерции в России.

Менее быстрыми темпами развиваются интернет-магазины крупных и средних розничных сетей, что обосновывается, достаточно часто, спецификой их продукции. Одновременно с этим возникают компании, которые ведут свою деятельность только в сети Интернет, что также говорит о потенциале усиления роли электронной коммерции в РФ.

Таким образом, можно говорить о том, что на сегодняшний день в РФ наблюдается активное развитие электронной торговли. При этом она играет все большую и большую роль на потребительских рынках страны. Это позволяет говорить о наличии существенного потенциала развития исследований в данном направлении.

Литература:

1. eCommerce 2019: основные цифры [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://e-pepper.ru/news/ecommerce-2019-osnovnye-tsifry.html> (дата обращения: 05.12.2020)
2. Рынок Интернет-торговли в 2017 году, данные АКИТ [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://e-pepper.ru/news/ry-nok-internet-torgovli-v-2017-godu-dannye-akit.html> (дата обращения: 05.12.2020)
3. Проект Федерального закона «Об электронной коммерции» [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://igpran.ru/public-publiconsite/e-commerce\\_proekt.pdf](http://igpran.ru/public-publiconsite/e-commerce_proekt.pdf) (дата обращения: 05.12.2020)

## Особенности развития управления маркетингом в современных условиях

Савицкий Илья Кириллович, студент магистратуры  
Самарский государственный экономический университет

*В статье анализируются основные вопросы развития систем управления маркетингом на отечественных предприятиях. Выделены наиболее перспективные направления будущего развития системы управления и определены потенциальные его направления.*

**Ключевые слова:** маркетинг, продвижение, управление.

## Features of development management marketing in modern conditions

*The article analyzes the main issues of the development of marketing management systems at domestic enterprises. The most promising directions of the future development of the management system are highlighted and its potential directions are determined.*

**Keywords:** marketing, promotion, management.

Современные экономические условия приводят к тому, что практически каждый экономический субъект начинает уделять существенное внимание вопросам повышения эффективности продвижения своей компании и своей продукции. Это обосновывается тем, что без эффективного управления маркетингом сегодня невозможно обеспечить рост объемов реализации, улучшения понимания продукта со стороны клиентов и т.д.

Так, на сегодняшний день в теории маркетинга наблюдается активное внедрение различных инструментов и методов, предполагаемых в современных теориях развития системы управления маркетингом. Это приводит к необходимости анализа наиболее эффективных и современных инструментов развития системы управления маркетингом.

В качестве наиболее перспективной и важной технологии, включаемой в состав современных методов управления маркетингом, является теория нейромаркетинга. Сам по себе нейромаркетинг представляет собой сферу, изучающая когнитивные искажения пользователей с целью оптимизации конверсии и рекламной кампании в целом [1].

Таким образом, суть данного подхода к управлению маркетинговой деятельностью предприятия сводится к тому, что сотрудники организации, задействованные в организации продвижения компании и ее продукта, должны анализировать не столько эффективность мер через количественные показатели (рост продаж, увеличение целевой аудитории бренда, компании, товара и т.д.), но и через влияние той или иной меры на бессознательное восприятие товара.

Здесь можно привести пример маркетинга компании Тойота. Так, за счет применения достаточно гибкий и интересных маркетинговых инструментов сегодня компания и ее продукция ассоциируется с понятием надежности. При упоминании самого бренда автомобильной компании у потребителей возникает данная ассоциация, а продукция воспринимается как одна из наиболее привлекательных.

Важно также выделить, что несмотря на преобразования понимания сущности маркетинга неизменным остаются основные этапы управления им, включающие:

- анализ рынка (проведение маркетинговых исследований, сбор и обработка информации о маркетинговой среде, рынках потребителей и предприятий);
- отбор целевых рынков (исследование объемов спроса, разработка и выбор стратегии предприятия, сегментация рынка);
- создание маркетинговой политики (она включает: производство товара, определение каналов распределения, определение ценовой политики и стимулирование сбыта);
- воплощение маркетинговых разработок в жизнь [2].

Однако, нельзя не отметить и тот факт, что реализация описанных выше этапов управления маркетингом происходит более системное управление маркетинговой деятельностью — формируются целостные подразделения предприятия, занимающиеся продвижением или увеличивается численность сотрудников, работающих в низ и т.д.

Это обосновывается тем, что сегодня системного управления продвижением сегодня не возможно достичь высокой эффективности затрат, связанных с маркетингом, а также практически нереальным становится создание конкурентных преимуществ на рынках неценовой конкуренции. Предприятия и организации, имеющие в своем составе маркетинговые подразделения или отдельных сотрудников, выполняющих функции в сфере продвижения по статистике более чем на 15% успешнее своих конкурентов.

Также важно выделить, что в процессе управления маркетингом сегодня особое внимание уделяется вопросам повышения эффективности затрат, в том числе и за счет внедрения передовых инструментов — SMM, интернет-маркетинга, digital инструментов и т.д. В связи с этим в организациях применяются инструменты оценки эффективности управления маркетингом на основе KPI.



Данные методы внедрены в практику отечественных предприятий относительно недавно, однако значительное число предприятий РФ использует собственные инструменты оценки эффективности маркетинга, в том числе и на основе количественных показателей.

Это позволяет говорить о перспективности исследований развития систем управления маркетингом, а также необходимости существенного внимания к вопросам повышения его качества на основе внедрения наиболее современных и эффективных инструментов.

Литература:

1. Маркетинг: учеб. пособие / Ю.Ю. Суслова, Е.В. Щербенко, О.С. Веремеенко, О.Г. Алёшина.— Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2018.— 380 с.
2. Трубицина В.А. Роль маркетинга в деятельности предприятия // Научно-методический электронный журнал «Концепт».— 2016.— Т. 34.— С. 245–249.
3. Проект Федерального закона «Об электронной коммерции» [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://igpran.ru/public/publiconsite/e-commerce\\_proekt.pdf](http://igpran.ru/public/publiconsite/e-commerce_proekt.pdf) (дата обращения: 05.12.2020)

## Инновационные технологии современного маркетинга

Савицкий Илья Кириллович, студент магистратуры  
Самарский государственный экономический университет

*Статья посвящена исследованию инновационных технологий, которые могут применяться в рамках маркетинговой деятельности любого предприятия. Выделены наиболее важные инструменты продвижения компании в сети Интернет, а также потенциал их применения в той или иной среде.*

**Ключевые слова:** Интернет маркетинг, инновации, продвижение, маркетинг, SMM.

## Innovative technologies modern marketing

*The article is devoted to the study of innovative technologies that can be used in the marketing activities of any enterprise. The most important tools for promoting a company on the Internet are highlighted, as well as the potential for their use in a particular environment.*

**Keywords:** Internet marketing, innovation, promotion, marketing, SMM.

Развитие информационных технологий привело к тому, что традиционные методы продвижения в Интернет потеряли свою эффективность. Это приводит к тому, что для специалистов интернет-маркетинга наиболее актуальным вопросом становится разработка новых более эффективных методов. Важность разработки новых методов интернет-продвижения обосновывается и тем, что сегодня существует возможность для пользователей самим конструировать сайты.

На сегодняшний день в практике работы различных методологов в области инноваций в интернет-маркетинге выделяется несколько основных технологий продвижения товаров и услуг. В связи с чем рассмотрим их более подробно далее.

Первой из наиболее эффективных инновационных технологий является продвижение в социальных медиа или социальных сетях. Данный вид продвижения связан с привлечением на сайты, где размещена информация о товарах и услугах, посетителей из социальных сетей.

Основы продвижения продукции и услуг в социальных медиа были сформулированы в работе Рохиты Баргавы. Данный автор сформулировал пять правил продвижения в социальных

сетях, которые для большей наглядности проиллюстрированы на рисунке 1.

Рассматривая продвижение сайтов в социальных медиа, может быть разделено на три ветви: изменение контента самого сайта, маркетинг в социальных сетях и реклама в социальных сетях.

Рассматривая маркетинг в социальных сетях, можно отметить, что довольно эффективной инновацией является оптимизация под социальные сети. Данное мероприятие связано с рядом технических мероприятий, позволяющих наиболее эффективно преобразовать контент сайта для использования в различных сетевых сообществах.

Маркетинг в социальных сетях представляет собой одну из наиболее эффективных маркетинговых инноваций. Это связано с тем, что данная технология позволяет использовать информацию каждого пользователя для размещения релевантных для него объявлений. Применение данного метода является достаточно противоречивым, поскольку достаточно сложно оценить эффективность такой рекламы, а также оценить реальный охват целевой аудитории.

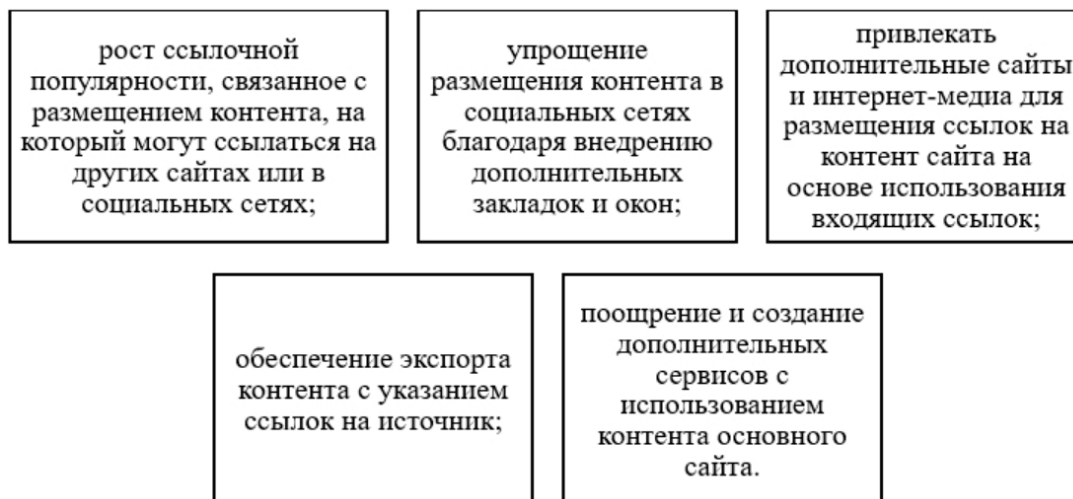


Рис. 1. Основные правила продвижения в социальных сетях [1]

Но стоит также отметить и ряд преимуществ относительно других методов интернет-продвижения. Так, в качестве одного из преимуществ можно отметить наличие возможностей для размещения ссылок на продукт или услугу компании. Поскольку с учетом интересов пользователя, продукт или услуга будут интересны ему, формируются реальные возможности для увеличения переходов по ссылкам [3].

Существенное внимание сегодня уделяется и интернет-выставкам, позволяющим обеспечить общение между продавцом и потребителем. Эффективность данного метода продвижения связана с сокращением издержек на организацию выставки при сохранении того же объема рекламных контактов. Сокращение издержек связано с отсутствием затрат на аренду помещений, а также изготовление рекламных материалов.

Также стоит отметить, что виртуальные выставки не ограничены по времени, а, следовательно, маленькие сайты, представляющие продукты и услуги компаний, доступны постоянно, что увеличивает эффективность данного метода продвижения.

Ключевым отличием интернет-выставки от сайта компании, на котором размещается информация о продуктах и услугах компании, является группировка товаров и услуг по определенным родовым признакам, что позволяет потребителю проводить различные сравнения и выбирать наиболее эффективные для себя товары и услуги.

Еще одним инновационным методом продвижения продукции в Интернете является использование различных нестандартных рекламных носителей, таких как промо-игры, вирусные ролики, реклама в различных мобильных приложениях и т.д.

Применение промо-игр позволяет интегрировать бренд компании с игрой, а также сформировать положительные эмоции. Благодаря промо-играм формируются долгосрочные контакты с целевой аудиторией. При использовании в таких играх различных систем поощрения формируется система возврата игроков к игре, а значит и формируется постоянная аудитория посетителей сайта. Таким образом, благодаря внедрению в интернет-маркетинг промо-игр происходит увеличение це-

левой аудитории при минимизации затрат, поскольку создание данных игр достаточно недорогая процедура [2].

Отдельным инструментом в разрезе промо-игр является использование многопользовательского режима, что приводит к возможности привлечения еще большего числа потенциальных потребителей. Стоит также отметить, что разработка промо-игр в различных жанрах позволяет усилить интерес потребителей к компании за счет снижения сопротивления к рекламе компании, а также получать дополнительную информацию о продукте, по средствам внедрения в игровой процесс различных социальных опросов клиентов.

Еще одной инновационной технологией в маркетинге является вирусный маркетинг, представляющий собой массовое, но кратковременное и запоминающееся продвижение продукции в блогосфере, а также на различных форумах. Привлечение различных агентов к реализации данного направления маркетинга позволяет указать путь клиенту к товару или услуге предприятия, при этом не вызывая никаких негативных эмоций за счет ненавязчивых советов.

Одной из разновидностей вирусной рекламы являются вирусные ролики, которые чаще всего представляют собой забавные ролики, передаваемые от пользователя к пользователю, что существенно сокращает затраты на распространение рекламы. Еще одним из наиболее перспективных методов продвижения является организация взаимодействия потребителя и продавца, что позволяет с использованием анонимности получать продавцам информацию о потребностях. Для российской действительности данный вид интернет-продвижения находится только в стадии разработки.

В качестве одного из методов продвижения продукции на рынке с использованием Интернета являются различные веб-семинары, веб-тренинги и веб-конференции.

Применение данного метода позволяет увеличить посещаемость сайта предприятия, поскольку чаще всего такие конференции проводятся именно на его платформе, а также сформировать положительный имидж компании, за счет организации взаимодействия с потребителями.

Таким образом, можно говорить о том, что применение инновационных методов интернет-продвижения позволит компаниям повышать не только охват целевой аудитории, но и форми-

ровать положительный имидж компании в глазах потребителей, что позволяет говорить об актуальности вопросов применения инновационных технологий в интернет-продвижении.

Литература:

1. Бхаргава Р. Не очевидно. Как выявлять тренды раньше других — Литресс, 2019—320 с.
2. Богатов В. Вирусное видео. Секреты и технологии; Питер — М., 2016. — 160 с.
3. Парабеллум А., Мрочковский Н., Калаев В. Социальные сети. Источники новых клиентов для бизнеса; Огни — Москва, 2013. — 176 с.
4. Чердниченко Ю. Маркетинг в Интернете. Сайт, который зарабатывает; Гостехиздат — Москва, 2013. — 176 с.

## Интернет-маркетинг как ключевой фактор развития конкурентоспособности компании

Сидоров Андрей Сергеевич, студент  
Тюменский государственный университет

*В современной конкурентной среде требуется применение актуальных и эффективных методов, позволяющих компании сохранить свою долю рынка. В этих условиях использование интернет-маркетинга, является необходимым инструментом развития предприятия.*

**Ключевые слова:** интернет-маркетинг, продвижение, конкурентоспособность, рынок, развитие.

## Internet marketing as a key factor of development competitiveness of a company

*In today's competitive environment, it requires the use of relevant and effective methods that allow the company to maintain its market share. In these conditions, the use of Internet marketing is a necessary tool for the development of the enterprise.*

**Keywords:** internet-marketing, promotion, competitiveness, market, development.

Современный бизнес отличается высоким уровнем конкуренции практически во всех сферах деятельности. Поэтому предприниматели стремятся создавать новые конкурентные преимущества, применяя для этого современные методы и инструменты. Одним из таких инструментов является интернет-маркетинг. Относительно новое направление, которое позволяет качественно развивать бизнес и выводит его на новый уровень.

Гришкина Ю. Э. предлагает следующую трактовку исследуемого термина: «Интернет-маркетинг — это совокупность мероприятий, направленных на повышение рейтинга ресурса в сети, увеличение посещаемости и, как следствие, привлечение новых клиентов и рост компании [3].

Одним из ярких примеров использования инструмента интернет-маркетинга для развития бизнеса является компания «Tesla Burger», которая базируется в г. Тюмень. Данная компания занимается приготовлением еды формата фаст-фуд. Основной формат работы — доставка готового продукта до клиента после оформленного заказа через сайт или мобильное приложение.

Компания «Tesla Burger» ставит перед собой цель завоевать долю рынка в сегменте доставки еды в г. Тюмень. Ключевым конкурентным преимуществом данной компании является

сайт — [teslaburger.ru](http://teslaburger.ru), с помощью которого компания активно продвигает свой продукт для целевых клиентов. Данный сайт имеет интуитивно понятный интерфейс, что значительно облегчает работу с ним и заказ необходимой еды.

Алгоритм работы сайта компании [teslaburger.ru](http://teslaburger.ru), представлен на рисунке 1.

На представленном рисунке видно, что на первом этапе заявки направляются менеджеру либо с помощью телефонного звонка, либо через личный кабинет, который есть у клиентов компании «Tesla Burger».

Далее менеджер осуществляет обработку заявки. В случае необходимости производится консультация клиента относительно меню. Также уточняет время доставки заказа в зависимости от загруженности ресторанов приготовления. Проверяется оплата заказа от клиента. Менеджер осуществляет регулярный мониторинг заявок, поступивших с помощью сайта, чтобы избежать длительных ожиданий заказов, для клиентов компании.

На следующем этапе менеджер отдает заявку для приготовления в ресторан, который располагается в непосредственной близости от клиента. Данная организация работы позволяет оптимизировать время ожидания заказа. Информация доводится до курьера относительно времени приготовления и адреса до-

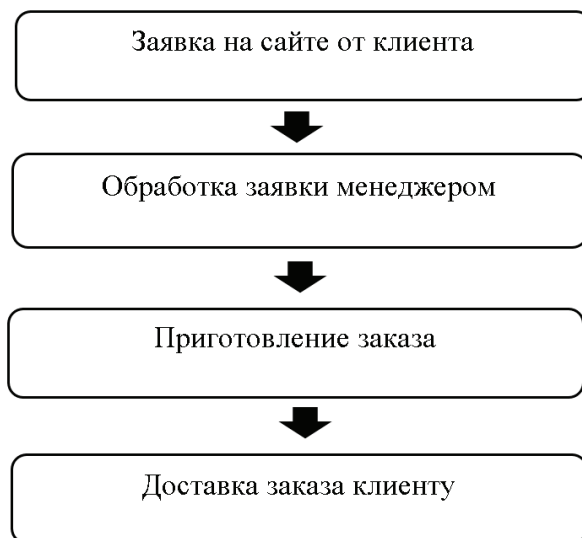


Рис. 1. Алгоритм работы teslaburger.ru

ставки готового блюда. Данный этап является очень важным. Так как необходимо эффективно координировать работу ресторанов и курьеров. Компания «Tesla Burger» позиционирует своей главной ценностью вкусную еду, которая доставляется клиенту в максимально короткие сроки, поэтому задержки в доставке, отрицательно скажутся на репутации рассматриваемой организации.

Далее курьер осуществляет доставку заказа клиенту и сообщает об этом менеджеру. Происходит закрытие заявки.

На телефонные переговоры и уточнение аспектов заявки требуется достаточно много времени. Поэтому на наш взгляд компания «Tesla Burger» все более активно продвигает свой сайт, делая его удобным для клиентов. Целью является повышение доли заказов, непосредственно с помощью корзины на сайте.

Представленный алгоритм является типовым для деятельности компаний, использующих интернет-маркетинг. Однако его эффективность подтверждается успешным опытом многих организаций.

Рассматривая вопрос развития интернет-маркетинга, необходимо отметить, что в настоящий момент времени уже недостаточно просто сделать сайт, на который будут приходить клиенты компании. Необходимо наполнить интернет-ресурс качественным контентом, который будет интересен для пользователей. Все чаще контент сайта заточен под нужды целевой группы потребителей, для которых осуществляется свою деятельность компания. Также на сайте необходимо проведение seo-оптимизации, чтобы ключевые страницы сайта были опти-

мизированы под поисковые выдачи. У сайта должна быть высокая скорость загрузки и установлен сертификат безопасности SSL. Только после проведения данной кропотливой работы сайт будет выше выдаваться в алгоритмах поисковых запросов и соответственно будет получать больше поискового трафика, что является залогом успешности и увеличения продаж.

В том случае, если описанные работы произведены на сайте компании, а также выработана эффективная программа продвижения, данный комплекс мер становится действенными инструментами, позволяя компании расти и развиваться. Пандемия актуализировала необходимость использования инструментов интернет-маркетинга как ключевого фактора развития конкурентоспособности компании.

Необходимо заключить, что информационные технологии открыли новые возможности для маркетологов, сделав взаимодействие с целевой аудиторией более качественным и эффективным. Как результат, теперь имеется возможность продвижения товаров и услуг для большой аудитории целевых клиентов с помощью различных каналов и на основе развитых инструментов маркетинговых коммуникаций. Все это позволяет более целено определить потребности клиентов и соответственно разработать продукты и услуги, наиболее полно удовлетворяющие данные потребности.

На примере компании «Tesla Burger» можно сделать вывод относительно эффективности использования интернет-маркетинга для развития малого бизнеса. Так как именно инструмент продвижения сайта в сети интернет позволило ей занять свою нишу на рынке.

#### Литература:

1. Акулич, М. В. Интернет-маркетинг: Учебник для бакалавров / М. В. Акулич. — М.: ИТК Дашков и К, 2016. — 352 с.
2. Бакланова Е. М. Эволюция инструментов и методов маркетинговой коммуникации в сети Интернет // Вопросы современной науки и практики, 2018. — № 2. — С. 155–159.
3. Гришкина Ю. Э. Маркетинг в социальных сетях (SMM), как основной инструмент ведения бизнеса на on-line платформе// «Хроноэкономика», № 5 (13), 2018. — с. 72–76.

## КУЛЬТУРОЛОГИЯ

### Традиционный орнамент кочевников как духовный и эстетический феномен

Улан кызы Каныкей, студент магистратуры  
Ошский государственный университет (Кыргызстан)

*Исследовать духовную природу орнамента как изначального генетического кода в традиционном искусстве кочевников Центральной Азии. Авторы рассматривают его как своеобразное воплощение многовековой философской концепции мировоззренческой основы степи, объединяющей дуализм времени и пространства. Это поможет прояснить специфику кочевого мышления, позволившему орнаменту выйти за рамки чисто художественной техники и превратиться в духовную константу, ответственную за сохранение и передачу творческого потенциала народа.*

**Ключевые слова:** орнамент, выразительный язык, информационный код, мировоззрение, кочевники, традиционное искусство, наследие.

Орнаментология как научная концепция формообразования пережила разные периоды своего развития, хотя начало наиболее последовательных поисков можно связать со временем промышленной революции. С появлением целенаправленных исследований в области истории и теории искусств природа орнамента неоднократно анализировалась. Она привлекала внимание многих выдающихся западных философов. Кант и его последователи рассматривали орнамент как удачное обоснование теории чистого искусства (Кант 1966). Концепция заключается в том, что орнамент, преимущественно геометрический как основной и наиболее архаичный орнаментальный тип вообще, рассматривался как особая «версия художественного творчества, в которой искусство вообще освобождается от связи с реальной жизнью, от каких-либо содержательных моментов и становится »чистой формой«, бесцельной »игрой формы» [1, с. 89].

Необходимо отметить, что весь 19 век характеризуется концентрированными исследованиями в области теории и философии искусства. Но основной материал, на котором основывались эти исследования, ограничивался известными культурными эпохами стран, считавшихся «ответственными» за генезис только западноевропейского искусства. Поэтому практически все предлагаемые в то время теории имели определенные противоречия, особенно с учетом расширения политических и социальных контактов в Среднюю и Центральную Азию, где европейцы столкнулись с огромным культурным пластом неизвестных этносов, имевших прежде всего другой образ жизни.

Один из самых выдающихся теоретиков искусства 19 века А. Ригль писал, что «преображая природу, художник творит свободно, подчиняясь только художественной воле, поэтому

высшим проявлением художественных способностей человека являются те виды изобразительного искусства, которые ничего не представляют — архитектура и декоративное искусство» (Арсланов 2005, 147). Ригль также считал, что истинная творческая способность человека проявляется в своей наиболее яркой форме больше и главным образом в орнаменте, чем в изобразительном искусстве в целом.

Венская школа, к которой принадлежал А. Ригль, как и все другие в то время, в целом выдвигала довольно противоречивые теории, но в их внутренней диалектике четко обнаруживалось стремление анализировать и спорить с единственной целью — искать истину. Именно представители вышеупомянутой школы внесли солидный вклад в научное исследование природы орнамента и места, которое он занимает во всей системе изобразительного искусства. Они отрицают самостоятельность орнамента как явления, осуждают «превращение орнамента из украшения в изображение», поскольку в этом случае разрушается плоскость, и в то же время скрупулезно развивают основанную на условности идею о его исключительности и художественных достоинствах. Ригль писал: «Образ, чтобы стать художественным, нуждается в условности; художественная воля проявляется через превращение чего-то природоподобного в условное» [2, с. 150].

Любой орнамент, даже при беглом рассмотрении, обнаруживает особенности своей структуры, заключающиеся в симметрии и ритме как основах природного происхождения. Часто можно заметить сравнение гармонии и пропорциональности орнаментальных композиций с совершенством структуры кристаллов, как фундаментальных принципов всего, что есть в природе. Ригль и его единомышленники столкнулись с тем фактом, которому, к сожалению, не смогли дать

объективного объяснения, что «искусство одновременно естественно и внеприродно, идеально и реально; будучи отражением формы предмета, оно в то же время не сводится к ее буквальному воспроизведению» [2, с. 153]. Это было следствием чрезвычайной сложности проблемы и большого количества исследуемого материала. Следует отметить, что западные теоретики основывали свои исследования на стандартных декоративных концепциях растительного характера, идущих из Древнего Египта и Античности, а затем на классических исламских образцах твидла, основанных на строгих геометрических пропорциях.

Однако это не умаляет актуальности исследований в этой области, потому что они определили орнамент не как мертвую, застывшую формулу, а как нечто особенное, способное возродиться, когда человек овладевает естественными законами его самостоятельности, такими как ритм, симметрия, пропорции. Человек может воплотить в орнаменте своего рода игру, где природные законы выступают как его объекты; ведь «реальные растительные мотивы выступают здесь в абстрактно-гармонических связях, необычных и поэтому они являются проявлением свободы человеческого воображения» [2, с. 154].

Видимо, эти утверждения верны и для образов фауны: просто в XIX веке с подобным явлением на практике практически никто не сталкивался. Но в данном случае свобода выступает не в смысле произвола. В ходе поисков, если допускается определенная степень игры с необходимостью, можно создать нечто совершенно новое, отсутствующее в природе, и «художник в некоторых случаях (прежде всего в геометрическом орнаменте) даже чрезмерно подчеркивает абсолютность необходимости и закономерности бытия, признавая их авторитет» [2, с. 154].

В конце XIX века просвещенное художественное сообщество часто говорило о «разрушении орнамента» в современном обществе, в результате чего утверждалось, что уникальная способность художественного воображения древних мастеров к созданию орнаментальных композиций практически утрачена. По мнению А. Ригля и Г. Зедльмайера, представителей венской школы искусствознания, этот радикальный вывод имел под собой реальные основания, поскольку «художественное чувство орнамента, как и всякого народного искусства, исчезает тогда, когда оно теряет связь с народной жизнью, питающей его творчество» [2, с. 155].

Также было замечено, что художественное творчество гораздо свободнее вне влияния цивилизации, а художественная воля человека проявляется в «чистом виде». Поэтому орнамент можно с полной уверенностью определить как «наиболее обобщенный образ гармонии свободы и необходимости между человеком и природой, представляющий собой одно из самых ранних в истории выражений общественного идеала» [2, с. 154].

Новую жизнь орнамент вдохнул в 20 веке, когда появились модернизм и абстрактное искусство, споры о которых не утихают до сих пор. С одной стороны выступали противники выделения орнамента в самостоятельную художественную единицу. Они утверждали, что фактически орнамент может существовать только в прямой взаимосвязи с архитектурой и прикладным искусством, но не может быть самостоятельной ху-

дожественной единицей. Они осуждали «бессмысленность» абстракционизма, пытающегося придать орнаменту статус станковой картины. С другой стороны, существует концепция, разработанная кубистами и усовершенствованная абстракционизмом. Она гласила, что «нынешний мир — это мир чистых геометрических форм, постигаемых нашим разумом и воспринимаемых глазами, поскольку то, что мы видим, является отклонением от чистой формы» [3, с. 100].

Рассмотренная выше проблема не была актуальной для кочевого мира. Явления, которые в оседлом мире уже давно рассматривались в основном как декоративные элементы, у кочевников воспринимались как специфический язык со своим коммуникативным, художественно-эстетическим, этносимволическим, магическим и религиозным предназначением.

Своеобразное исключение представляют и исламские орнаментальные традиции, где докочевое, а с некоторых пор и оседлое мировоззрение гармонично сочеталось с особой ролью художественного символа. Религиозные догмы строго запрещали реалистические изображения живых существ, поэтому под этим прессом сформировалась совершенно уникальная знаковая система, основанная на геометрических и растительных орнаментах. Конечно, не только религиозные запреты были главной причиной такого формирования; немаловажным фактором был небывалый расцвет наук, особенно точных, которые стали своего рода своеобразным математическим обоснованием новой иконографии. Поэтому в исламе «орнаментально-декоративный принцип существует как основной, пронизывающий не только изгиб, но и всю пластическую структуру искусства, подчиняя себе и образные изображения, и цвет» [4, с. 144].

В кыргызском национальном искусстве орнамент рассматривается как носитель основной идеи художественной формы, как основа традиционности. Если в профессиональном искусстве орнамент чаще всего используется как приятное декоративное дополнение, то в народном искусстве он выступает прежде всего как язык. Известный исследователь традиционного искусства К. Ибраева называет орнамент «изобразительным фольклором» [9, с. 18], и это чрезвычайно важно для раскрытия его смысла, ведь именно фольклор является своего рода «фундаментным камнем» в основании любой культуры.

Орнамент характеризуется двумя художественными параметрами — мотивом и композицией, где «мотив — пространственная категория в орнаменте, тогда как композиция — категория времени» [4, с. 30]. Поэтому в искусстве кочевников орнамент выступает как самостоятельная философско-художественная система, объединяющая время и пространство, которая является духовной основой существования кочевника и претерпевает незначительные изменения формы по сравнению с постоянством содержания.

Попытка постичь сущность кыргызского орнамента, существующего как реальность в пространстве, возможна только путем медитативного созерцания, «посредством бифункционального переключения, происходящего во времени» [10, с. 61], поскольку в мировоззрении кочевника орнамент был тщательно оберегаемым сокровищем, воплощающим духовный универсум в высшей эстетической форме.

Литература:

1. Мальчик А. Ю. Кыргызские народные художественные промыслы и их историко-культурная эволюция (вторая половина XIX — 80-е годы XX в.) // Диалог цивилизаций. Развитие государственности в условиях взаимодействия кочевых обществ и оседлых оазисов в зоне Великого Шелкового пути (По материалам Международной конференции). — Бишкек, 2003. — Вып. II. — С. 191–194.
2. Иванов с. В., Махова Е. И. Декоративно-прикладное искусство киргизского народа. — М.: Изд-во вост. лит., 1960. — 8 с.
3. Лифшиц, М. А. Кризис безобразия / М. А. Лифшиц, Л. Я. Рейнгардт. — М., 1968.
4. Буткевич, Л. М. История орнамента. — М., 2003.
5. Аристотель. Поэтика. Риторика. О душе / пер. с древнегреч. — М., 2007.
6. Черных, Е. Н. Степной пояс Евразии: феномен кочевых культур. — М., 2009.
7. Генон, Р. Избранные сочинения. Царство количества и знамения времени. — М., 2003.
8. Султанова, М. Э. Уникальность культуры номадов // Мысль: республиканский общественно-политический журнал. — 2009. — № 7.
9. Шпенглер, О. Закат Европы. — Минск, 1999. — Т. 2.
10. Шпенглер, О. Закат Европы. — М., 2007. — Т. 1.
11. Турсунов, Е. Д. Древнетюркский фольклор: истоки и становление. — Алматы, 2001.
12. Лосев, А. Ф. Диалектика мифа. — М., 2008.
13. Ницше, Ф. Рождение трагедии из духа музыки / пер. с нем. Г. А. Рачинского. — СПб., 2007.

# ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

## Бельдемчи как элемент кыргызского национального костюма

Улан кызы Каныкей, студент магистратуры  
Ошский государственный университет (Кыргызстан)

*В данной статье рассматриваются компонент традиционного женского костюма кыргызов: набедренная одежда в виде распашной юбки — бельдемчи.*

*Данные полевых исследований, дополненные изучением других источников, в первую очередь музейных и литературных, а также рисунков художников и путешественников XIX в., позволили картографировать различные типы кыргызского бельдемчи.*

**Ключевые слова:** кыргыз, одежда, традиции, ткани, особенности, формирования, наследие.

В данной статье рассматриваются компонент традиционного женского костюма кыргызов: набедренная одежда в виде распашной юбки — бельдемчи.

Данные полевых исследований, дополненные изучением других источников, в первую очередь музейных и литературных, а также рисунков художников и путешественников XIX в., позволили картографировать различные типы кыргызского бельдемчи.

Самыми ранними и поэтому особенно ценными источниками, по которым можно изучаться бельдемчи, являются рисунки художника П. М. Кошарова (60-е года XIX в.), сопровождавшего известного ученого А. П. Семенова — Тянь-Шанского в его поездке по Иссык-Кулю, экспонаты и альбомы художника и этнографа С. М. Дудина (экспедиция 1891 г.), хранящиеся в ГМЭ, коллекции экспонатов и фотографии одного из первых советских этнографов, изучавших Кыргызстан, Ф. А. Фиельструпа (экспедиция 1924–1925 гг.), также хранящиеся в ГМЭ. Однако все они относятся лишь к определенным частям Кыргызстана: П. М. Кошарова и Ф. А. Фиельструпа собиратели материалы в Прииссыккулье, С. М. Дудин — в долине Таласа. Поэтому основным источником для картографирования бельдемчи явились полевые исследования Е. И. Маховой в Кыргызстане: стационарные работы в Прииссыккулье (селения Дархан и Чичкан, 1951–1954 гг.) и главное — материалы сплошного обследования, осуществленного во время работы в составе Кыргызской комплексной экспедиции (1953–1955 гг.), и частично материалы Памиро-Ферганской экспедиции 1951 г. Эти полевые данные дополняются работами других этнографов: Ю. А. Шибяевой (о памирских кыргызов) и К. И. Антипиной (о южных кыргызах). Привлечены также полевые материалы Б. Х. Кармышевой (о джиргитальских кыргызах), любезно предоставленные автором для использования.

К сожалению, сохранилось лишь три подлинных образца этого вида одежды: 2 экз. — в коллекции С. М. Дудина (№ 14) и 1 экз. бельдемчи — в коллекции Кыргызского государственного исторического музея.

Нарядные бельдемчи из черной блестящей ткани (лампука), из среднеазиатских пестрых шелков или из полосатого бекасаба, из сукна, иногда домотканого, украшались вышивкой. Повседневные бельдемчи были без вышивки. Зимние бельдемчи жен чабанов, кочевавших большую часть года на пастбищах, делали из овчины.

В 50-е годы, когда автор проводил полевые исследования, в селениях этот вид одежды в обычное время уже не носили, но во многих семьях как дорогие реликвии еще хранились нарядные, богато вышитые бельдемчи. Их надевали с праздничными национальным костюмом, отправляясь на свадьбу или в гости, во время перекочевок, а дома — в дни семейных праздников, принимая гостей. Но на пастбищах бельдемчи повседневно носили жены чабанов. Бельдемчи надевали чаще всего поверх камзола (кемса), имевшего короткие или длинные рукава, иногда — поверх платья.

Все материалы об этом виде одежды — музейные и литературные, сохранившиеся фотографии и рисунки, а главное — сведения, собранные во время полевых работ, — позволили выделить и картографировать разные типы бельдемчи (рис. 1, 2). Основных типов было два.

Бельдемчи первого типа, широкое, спускавшиеся ниже колен, шили из нескольких чуть раскошенных книзу кусков ткани. «Юбка» пришивалась пышными сборами к широкому поясу (около 14 см), который обычно делали из тонкого войлока, обшивая либо той же тканью, что и мало бельдемчи, либо другой, чаще красной. Пояс был на подкладке. Он выкраивался длиннее объема талии, так что один его конец заходил на другой. Между





Рис. 1

верхом пояса и его подкладкой прокладывался тонкий слой шерсти, и пояс пристёгивался. На рисунке художника Кошарова изображено бeldemчи этого типа, но без сбор, которые заменены двумя глубокими складками. Подобные бeldemчи распространены на большей части территории Кыргызстана: в Прииссыкулье, на Тянь-Шане, в Таалаской долине и в Джалал-Абадской области. О бытовании в прошлом такого типа бeldemчи на юго-востоке Ош области (у племени адигине и мунгуш) сообщает К.И. Антипина, однако сведения, приведённые в ее книге, носят обобщенный характер и недостаточно точных для картографирования.

Большая часть зафиксированных во время полевых работ бeldemчи описываемого типа урaшена вышивкой, т.к. они

служили праздничной одеждой. Вышивка на них иногда шла широкой полосой в виде каймы, но чаще они были вышиты сплошь, включая пояс. Эти праздничные бeldemчи шили из черного бархата, вышивали обычно тамбурным швом, разноцветными шелковыми нитками. Вышивку на бeldemчи выполняли обычно специальные мастерицы саймачы аял, которые вышивали также различные предметы для убранства юрты. Между поясом и полотнищем юбки для украшения вшивался ряд красно-белых мелких фестонов. По подолу и полами нарядные бeldemчи обшивались мехом выдры. Такие бeldemчи обычно давали в приданое. По некоторым сведениям, дочь получала их от матери через год после свадьбы, когда приезжала впервые после замужества в дом родителей.

По своему характеру, общему стилю, часто черному фону, на котором была выполнена вышивка, общему ее колориту (преобладание красного цвета с добавлением белого, зеленого, желтого, голубого), по особенностям орнамента и ком-

позиции вышивки на бльдемчи близка вышивке настенных ковров тушкийиз, широко распространенных почти по всему Кыргызстану, за исключением территорий, заселенных ичкиликами.

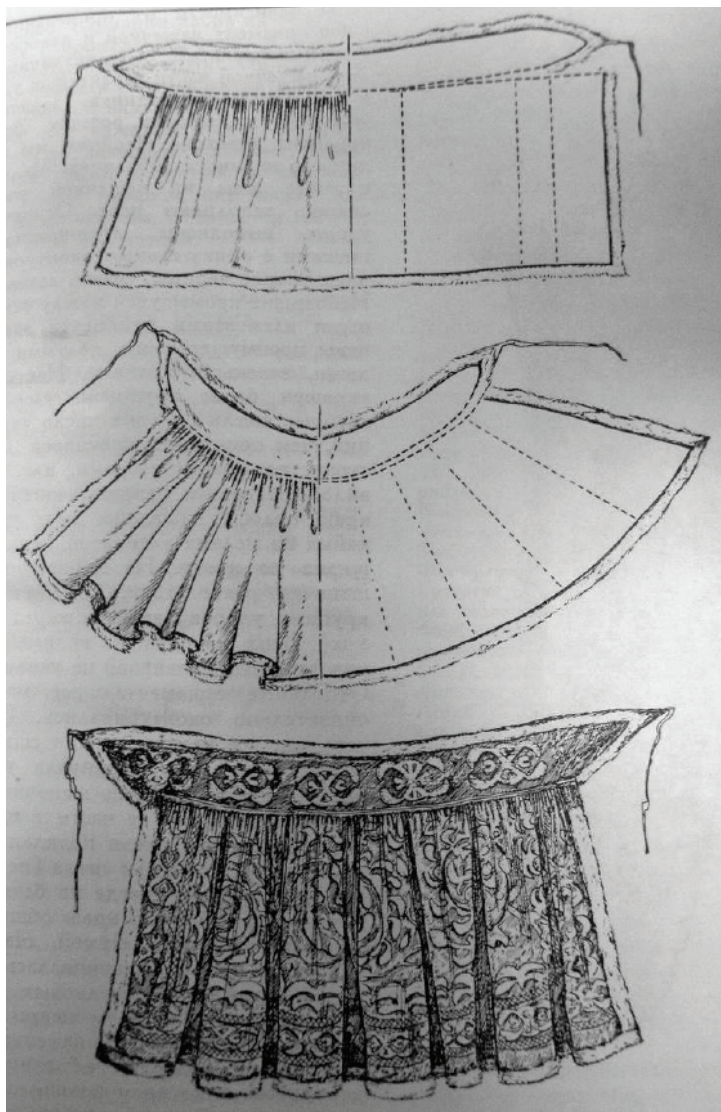


Рис. 2

Белдемчи второго типа несколько короче и уже. Они отличаются несходящими спереди полами. «Юбка» прикреплена к поясу преимущественно без сбор. Чаще всего для этого вида употреблялся пестрый узбекский полушелк, иногда узорчатый бархат. Что касается их декоративной отделки, то полы, подол и пояс украшали иногда узкой полоской вышивки, выполненной швом туура-сайма. Иногда белдемчи украшали чередующимися полосами черного бархата и красного сукна или они целиком состояли из клиньев разного цвета (в наблюдавшемся случае — из бархата трех разных цветов). Такое белдемчи зафиксировано

Ю. А. Шибяевой у памирских кыргызов. Второй тип был распространен у всех кыргызов, в прошлом относивших себя к родоплеменному подразделению ичкилик. Они проживают в большей части Ошской обл., а также на Памире и в Каратегине.

Описанные типы белдемчи очень четко локализируются. Видимо, различия в покрое (из прямых нераскошенных полотнищ и из раскошенных), в отделке, в общем виде этой своеобразной одежды связаны с разными культурными традициями, с разным происхождением отдельных групп, на которые делился в прошлом кыргызский народ.

#### Литература:

1. Антипина К. И., Джумагулов А., Мамбеталиева К. Народные традиции в современной материальной культуре и прикладном искусстве Киргизии. — М.: Наука, 1964. — 10 с.

2. Антипина К. И. Материальная культура // История Киргизской ССР: в 3-х т. — Фрунзе: Кыргызстан, 1968. Т. 1. — С. 529–550.
3. Дудин С. Киргизский орнамент // Восток. — 1925. — № 5. — С. 10–16.
4. Иванов с. В., Махова Е. И. Декоративно-прикладное искусство киргизского народа. — М.: Изд-во вост. лит., 1960. — 8 с.
5. Лифшиц, М. А. Кризис безобразия / М. А. Лифшиц, Л. Я. Рейнгардт. — М., 1968.
6. Буткевич, Л. М. История орнамента. — М., 2003.
7. Черных, Е. Н. Степной пояс Евразии: феномен кочевых культур. — М., 2009.
8. Генон, Р. Избранные сочинения. Царство количества и знамения времени. — М., 2003.
9. Султанова, М. Э. Уникальность культуры номадов // Мысль: республиканский общественно-политический журнал. — 2009. — № 7.

# Молодой ученый

Международный научный журнал  
№ 26 (421) / 2022

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова  
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга, З. А. Огурцова  
Художник Е. А. Шишков  
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

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., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

ISSN-L 2072-0297

ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Номер подписан в печать 13.07.2022. Дата выхода в свет: 20.07.2022.

Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420140, г. Казань, ул. Юлиуса Фучика, д. 94А, а/я 121.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: [info@moluch.ru](mailto:info@moluch.ru); <https://moluch.ru/>

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.