



Институт экономики, управления и права (г. Казань)

# Трибуна молодого ученого – 2015

Сборник научных трудов

Казань  
Познание  
2015

**УДК 086**

**ББК 72**

**Т67**

Печатается по решению редакционно-издательского совета  
Института экономики, управления и права (г.Казань)

Председатель редакционной коллегии – ректор Института экономики,  
управления и права А.В. Тимирясова

Зам. председателя редакционной коллегии – д-р юрид. наук., проф. И.И. Бикеев;

Редакционная коллегия: д-р экон. наук, проф. Т.В. Крамин  
д-р техн. наук, проф. В.А. Смирнов  
д-р биол. наук, проф. Е.Л. Матвеева  
д-р экон. наук, проф. Э.Ш. Шаймиева  
д-р юрид. наук, проф. А.В. Клемин  
д.психол.н., проф. Р.Ф. Сулейманов

**Т67 Трибуна молодого ученого – 2015: сборник научных трудов. – Казань:**  
Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2015. –  
312 с.  
**ISBN978-5-8399-0546-7**

В сборнике представлены научные труды молодых ученых Института экономики, управления и права (г. Казань), посвященные решению широкого круга проблем в области экономики, права, психологи, управления качества и других отраслей знания.

Предназначен для научных работников, преподавателей высших учебных заведений, аспирантов, магистров, студентов и всех интересующихся актуальными вопросами современности.

УДК 086  
ББК 72

ISBN978-5-8399-0546-7

© Институт экономики, управления  
и права (г. Казань), 2015  
© Авторы статей, 2015

## СОДЕРЖАНИЕ

### МЕНЕДЖМЕНТ

<b>Евдокимов В.В.</b> К вопросу об управлении ТСЖ многоквартирным домом .....	7
<b>Ибрагимов Н.Р.</b> К вопросу о соотношении понятий «конкурентоспособность организации» и «конкурентоспособность продукта» .....	9
<b>Исроилов Д.А.</b> Неудовлетворительные коммуникации как фактор трудовых конфликтов .....	11
<b>Кныр И.И.</b> Социально-экономическое развитие Бахчисарайского муниципального района Республики Крым: проблемы и пути их решения .....	14
<b>Меркулова Ю.С.</b> Об управленческих категориях «информация, знания» для конкурентоспособности материальной и нематериальной продукции (на основе теории длинных волн Н.Д. Кондратьева) .....	17
<b>Моисеев А.Е.</b> Позиционирование как основа разработки стратегии развития фирмы «Адидас» .....	22
<b>Хайрулин Р.Р.</b> Развитие малого предпринимательства в Республике Татарстан .....	24

### ПЕДАГОГИКА

<b>Исмагилова Э.Ф.</b> Создание системы оценивания в профессиональном образовании России ....	28
<b>Моторина М.М.</b> Компоненты креативности и их проявление в творческой деятельности студента – дизайнера в процессе обучения .....	30
<b>Тренгулова С.Ф.</b> Формирование коммуникативной компетенции студентов средствами иностранного языка .....	32
<b>Файзуллина А.Г.</b> Роль учителя в воспитании гиперактивных детей в начальных классах .....	34

### ПСИХОЛОГИЯ

<b>Врачева Е.И.</b> Продуктивность памяти при обучении иностранному языку на разных возрастных этапах .....	37
<b>Гаджиева А.А.</b> К вопросу о психологических детерминантах учебно-профессиональной деятельности .....	39
<b>Ильина А.А.</b> Полоролевые экспектации и гендерные роли супругов .....	42
<b>Каберник Э.Д.</b> Социально-психологические детерминанты успешности профессиональной деятельности тренеров самбо .....	44
<b>Кондаков А.В.</b> Личностные деформации судебных приставов в их деятельности .....	46
<b>Марченко О.Н.</b> Представления современной молодежи о семье .....	47
<b>Мишина Ю.В.</b> Старение. Зависимость от образа жизни .....	48
<b>Прокофьева У.Н.</b> Трудовая мотивация персонала и ее взаимосвязь с социально-психологическим климатом в организации .....	50
<b>Ульмаскулова Р.В.</b> Апробация организационной программы обучения, направленной на повышение удовлетворенности трудом .....	52
<b>Хайрутдинов Д.Ф.</b> Роль стрессоустойчивости в профессиональной деятельности человека .....	54
<b>Шлёнкина Е.С.</b> Личностные характеристики молодых людей, наносящих себе татуировки .....	56
<b>Юлдашева Ю.М.</b> Влияние медитативной практики по методу Сахаджа Йоги на ценностно-смысловую сферу и психическое здоровье личности .....	56

## ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДУКЦИИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

<b>Быртова С.В.</b> Оценка качества клейковины пшеничной муки и ее влияние на структуру теста.....	60
<b>Грачева Е.</b> К вопросу о качественных параметрах оценки услуг .....	62
<b>Лазенкова Е.</b> Особенности услуг в сфере ресторанного бизнеса.....	65
<b>Матвеев Р.А.</b> Российский рынок продуктов питания: основные тенденции покупательского спроса.....	66

## ФИЛОСОФИЯ

<b>Ефимова Л.В.</b> К проблеме аномичности успеха.....	68
--	----

## ЭКОНОМИКА

<b>Ахматзакиева Ф.И.</b> Особенности диагностики финансового состояния предприятия .....	71
<b>Багаутдинова Д.И.</b> Роль заемного капитала в деятельности предприятия: Теоретический аспект.....	73
<b>Банцерева А.А.</b> Управление денежными средствами предприятия .....	76
<b>Банцерева А.А.</b> Анализ динамики и структура денежных средств предприятия на примере ОАО «ТАИФ-НК».....	77
<b>Бикметова С.А.</b> Активизация конкурентной позиции предприятия на рынке.....	79
<b>Валиев Р.А.</b> Антикризисное управление в Японии .....	81
<b>Васильева О.М.</b> Анализ динамики и структуры активов промышленного предприятия на примере ОАО «Нижекамскнефтехим» .....	84
<b>Гареев Р.И.</b> Пути совершенствования финансовой отчетности организация в части отражения информации об охране окружающей среды.....	88
<b>Гильманова А.Т.</b> Планирование и управление дебиторской задолженностью на предприятии на примере ООО «Стройпласт».....	89
<b>Гильманова А.Т.</b> Совершенствование организации системы финансового планирования на предприятии.....	92
<b>Гусарова Л.В.</b> Этимология понятия организационной структуры предприятия.....	95
<b>Закирова А.</b> К вопросу о проблеме безработицы в России .....	98
<b>Кондратьев А.Ю.</b> Проблемы рационального использования нематериальных активов в региональной экономике .....	101
<b>Ложкина Ф.К.</b> Основные аспекты финансовой устойчивости предприятия.....	103
<b>Муртазина А.Ф.</b> Управление знаниями сотрудников на примере ОАО «Нижекамскшина» ....	105
<b>Муртазина А.Ф.</b> Оценка интеллектуального капитала ОАО «Нижекамскшина».....	107
<b>Надыров Р.Р.</b> Валютное регулирование и валютный контроль как факторы развития национальной экономики.....	109
<b>Низамова Л.М.</b> Сравнительный анализ методик оценки кредитоспособности заемщика в современных условиях экономики .....	110
<b>Нурмухаметов А.В.</b> О плане мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности .....	113
<b>Павлов М.М.</b> Закономерности влияния структуры капитала на финансовое состояние предприятия.....	115
<b>Пидкова Л.В.</b> Анализ и оценка показателей деловой активности предприятия на примере ОАО «Нижекамскнефтехим».....	117
<b>Пидкова Л.В.</b> Повышение деловой активности предприятия на примере ОАО «Нижекамскнефтехим» .....	119
<b>Сафина М.Р.</b> Стратегии эффективного управления оборотными активами на предприятии ....	122
<b>Сафиуллина Д.Р.</b> Совершенствование финансового механизма деятельности государственных (муниципальных) учреждений здравоохранения .....	125

<b>Солдаткина Е.И.</b> Факторы, оказывающие влияние на управление денежными средствами предприятия в современных условиях.....	127
<b>Степанов П.Н.</b> Структура коммерциализации научно-технической продукции в России.....	130
<b>Стрельникова А.С.</b> Учет нематериальных активов.....	132
<b>Фаттахов Т.Д.</b> Перспективы инвестиционного развития Республики Татарстан.....	134
<b>Фахразиев Р.Р.</b> Рискообразующие факторы: характеристика и влияние на риски.....	137
<b>Федотов Р.О.</b> Алгоритм управления финансовыми рисками предприятия.....	139
<b>Федотов Р.О.</b> Организация риск-менеджмента.....	141
<b>Фролов Д.С.</b> Разработка методики выявления потенциала перспективных межрегиональных производственных кластеров на основе системы мониторинга товарных потоков.....	143
<b>Хабибуллина Л.Ф.</b> Современные методы оценки стоимости собственного капитала.....	144
<b>Халитова А.И.</b> Теоретические аспекты источников и методов финансирования инвестиционных проектов.....	146
<b>Шалаумова Т.Н.</b> Управление финансовыми результатами как важнейший элемент системы управления предприятием.....	149
<b>Шатобалова Д.Х.</b> Резервы повышения эффективности использования оборотных средств предприятия (на примере ОАО «Электросоединитель»).....	151

## ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

<b>Абдулвагапов В.Р.</b> Понятие «вина» в римском частном праве и его влияние на российское гражданское право.....	155
<b>Авдонина А.А.</b> Источники правового регулирования отношений, вытекающих из договора продажи недвижимости.....	157
<b>Алмазова А.</b> Понятие нотариальной формы сделки.....	161
<b>Алмазова А.</b> Правовая природа нотариального удостоверения сделок.....	164
<b>Ахметзянов Р.Р.</b> Понятие и признаки кредитного договора.....	168
<b>Ахметзянов Р.Р.</b> Актуальные проблемы, связанные с защитой прав заемщиков в кредитных отношениях.....	170
<b>Бариев Р.В.</b> Правовой режим мелиоративной системы как части земельного участка.....	173
<b>Буликян О.А.</b> Проблемы банкротства физических лиц в условиях экономического кризиса....	175
<b>Ванин Ю.М.</b> О праве акционера на получение информации.....	177
<b>Васина А.С.</b> Проблема соотношения понятий «наследование по закону» и «наследование по завещанию».....	179
<b>Воронин А.В.</b> Понятие института реабилитации в уголовном судопроизводстве России (терминологический аспект).....	180
<b>Габдурахманов А.Н.</b> Исторические аспекты правового регулирования несостоятельности (банкротства) коммерческих юридических лиц.....	185
<b>Гайнутдинова Е.Н.</b> Понятие инновации как гражданско-правовой категории.....	188
<b>Гайнутдинов Э.М.</b> Понятие гражданско-правовой ответственности по действующему российскому законодательству.....	189
<b>Гайнутдинов Э.М.</b> Виды гражданско-правовой ответственности.....	192
<b>Гайфуллина Л.М.</b> Исключительное право на наименование некоммерческой организации.....	194
<b>Гайфуллина Л.М.</b> Проблемы охраны коммерческого обозначения.....	198
<b>Галимова Л.М.</b> Законодательная основа антикоррупционной политики в Республике Татарстан.....	200
<b>Галиуллин Д.И.</b> Технологический прогноз венчурного капитала и внедрение его в инновационную политику Республики Татарстан.....	205
<b>Ганиева Н.</b> Договор страхования: понятие, особенности, значение.....	207
<b>Гафиуллин Х.И.</b> Дорожно-транспортное происшествие как результат использования источника повышенной опасности.....	208
<b>Гильманов Э.М.</b> К вопросу применения освобождения от уголовной ответственности за уклонение от уплаты таможенных платежей.....	209

<b>Гильфанова А.Ш.</b> Преступления в сфере медицинской деятельности в зарубежном уголовном праве.....	212
<b>Григорьева О.П.</b> Возникновение и прекращение алиментных обязательств.....	213
<b>Григорьева О.П.</b> Понятие и признаки алиментных обязательств .....	216
<b>Григорьев Ю.В.</b> Преступления в сфере охраны объектов культурного населения в уголовных кодексах Молдовы и Беларуси.....	219
<b>Дмитриев А.А.</b> Позитивная коррупция .....	220
<b>Ермишин Е.Е.</b> Некоторые вопросы нотариальной деятельности в сфере наследственных правоотношений.....	222
<b>Жиркова Н.</b> «Наследственное право»: особенности теоретико-правового определения.....	224
<b>Кабирова А.Р.</b> Понятие, сущность и предмет туристического договора.....	225
<b>Карлиева Ф.Н.</b> Правовые основы деятельности органов государственного страхового надзора в Российской империи .....	228
<b>Кусакин В.В.</b> Уголовная ответственность за приведение в негодность транспортных средств или путей сообщения.....	231
<b>Кондратьева Н.Б.</b> Легальное понятие «образовательная организация» .....	233
<b>Корсакова И.</b> Защита прав потребителей: особенности правового регулирования.....	235
<b>Кулалаев И.Е.</b> О некоторых аспектах исполнения медиативного исполнения .....	236
<b>Люлькин С.Н.</b> Охрана информации нормами различных отраслей российского права .....	238
<b>Минигалиева Т.П.</b> О развитии рынка автострахования в России .....	246
<b>Мирова Э.Ф.</b> О некоторых проблемах развития законодательства РФ об аффилированных лицах.....	248
<b>Митяев О.М.</b> Факторы, влияющие на развитие международной индустрии культуры .....	250
<b>Мусина А.А.</b> Система источников права, составляющих основу правового регулирования брачных отношений в России.....	252
<b>Мусина А.А.</b> Брак как правовой институт .....	255
<b>Мусина Ж.</b> «Честь», «достоинство», «деловая репутация»: особенности теоретико-правового определения.....	257
<b>Мусина Р.Р.</b> О правилах конструирования состава преступлений против здоровья с альтернативными последствиями и иными признаками объективной стороны.....	258
<b>Раджабов А.</b> Некоторые вопросы наказуемости преступлений против собственности .....	261
<b>Сабитова А.А.</b> Понятие и правовая природа кредитного договора .....	262
<b>Рафикова З.Р.</b> Правовая природа юридических фактов гражданского права в нотариальном производстве.....	264
<b>Салиева М.Р.</b> Жилищные права детей – сирот и детей, оставшихся без попечения родителей .....	266
<b>Тулаева Н.С.</b> Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора аренды недвижимого имущества .....	268
<b>Чумарин Д.Д.</b> Некоторые временные аспекты состава убийства матерью новорожденного ребенка.....	269
<b>Юсупова О.</b> Государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: правовые особенности и значение .....	272
<b>Яхин Д.Н.</b> Понятие и место договора участия долевого строительства жилья в системе гражданско-правовых договоров .....	273
<b>Замалетдинов Р.Н.</b> Повышение конкурентоспособности промышленного регионального профиля в Республике Татарстан .....	276
<b>Каюмов Р.Х.</b> К вопросу о методике регионального стратегического развития .....	287
<b>Парфилова Р.Р.</b> К вопросу о влиянии составляющих инновационного потенциала региона на стоимость технологических инноваций в региональной экономике .....	296
<b>Самаренкин И.В.</b> Развитие инновационных кластеров в регионе .....	299
<b>Туюрова Р.Р.</b> Оценка инвестиционного потенциала и инвестиционной активности региона .....	303
<b>Хасбиуллина Л.И.</b> Институциональные аспекты совершенствования управления региональной системой.....	307

# МЕНЕДЖМЕНТ

Евдокимов В.В., магистрант Клименко Т.И, к.э.н., доцент

## К вопросу об управлении ТСЖ многоквартирным домом.

На современном этапе развития российской экономики все больше внимания уделяется деятельности таких юридических лиц, как некоммерческие организации различных организационно-правовых форм, в том числе общественных объединений, религиозных организаций, садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан, национально-культурной автономии, профсоюзов, объединений работодателей, различных саморегулирующихся организаций, адвокатских сообществ, товариществ собственников жилья и пр. Функционирование указанных структур на рынке имеет определенную специфику. В этой связи комплексное научно-практическое исследование данной сферы видится не только актуальным, но и объективно необходимым.

Некоммерческие организации, как следует из их названия, создаются не в целях извлечения прибыли, а для достижения благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, а также в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также для иных целей, направленных на достижение общественных благ. Существуют несколько видов некоммерческих организаций, имеющих право осуществлять хозяйственную (в том числе предпринимательскую) деятельность. [3] Особое место среди них занимает такая форма объединения домовладельцев-собственников помещений, как ТСЖ (или **товарищество собственников жилья**). Численность членов товарищества не может быть менее 2 домовладельцев, за исключением случаев, предусмотренных законодательством. Члены товарищества уплачивают вступительные и иные взносы, обязательные платежи, установленные решением общего собрания членов товарищества. [1]

Авторами было проведено разведочное пилотное исследование специфики управления ТСЖ. В качестве исследовательского инструментария использовалась анкета, содержащая из закрытых вопросов. Предложение на участие в анкетировании были направлены 100 председателям ТСЖ из 4 районов города Казани (с учетом административного объединения 2010 года). В результате выявились респонденты, изъявившие готовность ответить на вопросы специальной анкеты. Выборкой выступили председатели правления 22 товариществ собственников жилья города Казани.

В качестве значимых результатов опроса стоит отметить следующее. 81,8% участников опроса считают, что имеющихся у них базовых знаний явно не достаточно для управления многоквартирным домом. Надо учесть, что оставшиеся 18,2% респондентов или 4 председателя товариществ уже имели опыт управления недвижимостью до избрания их председателем. При этом абсолютно все респонденты заявили о необходимости прохождения специальных программ обучения и профессиональной подготовки по управлению многоквартирным домом.

Лишь для 12 опрошиваемых (54,5%) управление многоквартирным домом является их основным местом работы, остальные трудоустроены в иных структурах и выполняют обязанности председателя ТСЖ в формате совместительства. 20 председателей ТСЖ за свою работу получают заработную плату или вознаграждение, в двух ТСЖ наняты управляющие. Все респонденты отметили, что в управлении многоквартирным домом участвуют члены правления ТСЖ. Работа других членов правления оплачивается лишь в 7 товариществах, что соответствует 31,8%.

21 из 22 товариществ имеют офисные помещения для работы с различным статусом: либо это нежилое помещение в собственности товарищества; либо нежилое помещение в

доме, переоборудованное за счет средств собственников из помещения общего пользования (часть подвала, кладовая, электрощитовая, колясочная и т.п.), часть подвала, кладовая в подъезде); либо арендуемое нежилое помещение в доме. Одно ТСЖ в качестве офисного помещения использует квартиру председателя правления.

Все товарищества полностью обеспечены офисным оборудованием в необходимом для нормальной работы объеме. Среди средств оргтехники в ТСЖ встречаются компьютер, ксерокс, телефон, факс, сканер. При этом у двух товариществ (9%) собственниками оргтехники являются члены ТСЖ. Одно ТСЖ не имеет никакой оргтехники. Таким образом, подавляющее большинство товариществ собственников жилья, участвующих в пилотном опросе, обеспечены помещением для текущей работы своего правления и необходимым офисным оборудованием.

Интересны данные по выявлению вариантов управления многоквартирным домом, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Варианты управления ТСЖ многоквартирным домом

Функционал	Варианты управления	Доля, %
Управляет правление ТСЖ	Обслуживающий персонал содержится в штате ТСЖ	45,4
	Обслуживанием занимается подрядная(ые) организация(и) по договору	31,8
	На условиях найма или договора работает управляющий–физлицоилииндивидуальный предприниматель	9,00
Управленческие функции поделены между правлением ТСЖ и сторонней управляющей организацией	Управляющая организация работает по договору управления, обеспечивает обслуживание дома, отчитывается перед правлением	13,6

Таким образом, наиболее распространенным вариантом управления в исследуемых ТСЖ является «управление собственниками», при котором выбранное из числа членов товарищества правление во главе с председателем решает все текущие управленческие задачи, организует обслуживание здания силами содержащегося в штате ТСЖ персонала (слесари-сантехники, электрики, дворники, уборщики, диспетчеры, охранники и пр.). Гораздо реже встречается вариант, когда управленческие вопросы правление во главе с председателем лишь контролирует, а непосредственное управление и обслуживание здания по договору с ТСЖ осуществляет сторонняя организация.

Данный факт позволяет выявить преимущества варианта самоуправления собственниками, реализующего все плюсы такой формы управления как ТСЖ, а именно:

–председатель и правление ТСЖ хорошо знает все особенности дома, в котором сами и проживают;

–правление ТСЖ чувствует свою ответственность перед собственниками, что усиливает мотивационную составляющую их деятельности;

–все собственники помещений являются соседями, взаимозависимы, солидарны, что позитивно влияет на мобильность и гибкость управленческих решений;

Наряду с указанными обстоятельствами, имеют место и некоторые недостатки:

–трудность в подборе кандидатур на должность председателя и членов правления ТСЖ, поскольку активная жизненная позиция управленца не гарантирует наличие достаточной квалификации, а неграмотные управленческие решения увеличивают затраты на содержание дома;



– низкий уровень зарплат председателя и членов правления не позволяет качественно и заинтересованно заниматься управленческой работой, а высокие зарплаты председателей ТСЖ обходятся дорого для собственников;

– требуется достаточный временной промежуток для того, чтобы председатель правления ТСЖ стал грамотным управляющим, поэтому в так называемом «периоде становления» часто допускаются ошибки, ведущие к увеличению затрат на обслуживание дома [2];

– обучение вновь избранных членов и председателя правления ТСЖ управлению многоквартирным домом связано с дополнительными организационными и финансовыми затратами.

Таким образом, ТСЖ как способ управления многоквартирным домом имеет право на существование, подкреплен рядом преимуществ и доказывает своё право на существование. Собственники, объединенные в товарищество, могут отстаивать свои права, сами решать возникающие проблемы, выбирать управляющую компанию, зарабатывать, экономить. Однако, к управлению домом стоит привлекать профессионалов, что значительно снизит текущие затраты собственников. Учитывая важность поддержания жилого фонда в хорошем состоянии, на муниципальном уровне необходима специальная программа подготовки управленческих кадров для председателей ТСЖ, что позволит грамотно осуществлять текущую деятельность ТСЖ во всех сферах: технической, организационной, договорной, экономической, юридической.

#### **Список использованной литературы:**

1. Басов Д. Участие населения в реформе ЖКХ//Строительный сезон. 2009. № 50 – с.33.
2. Ремезова Е. Плюсы и минусы товариществ собственников жилья // Самарские известия. 2012. № 232 – с.62.
3. Российское предпринимательское право: учеб. / ответ. ред. И. В. Ершова, Г. Д. Отнюкова - М.: Проспект, 2012. – с.107

Ибрагимов Н.Р., магистрант  
Рычков С.Ю., к.и.н., доцент

#### **К вопросу о соотношении понятий «конкурентоспособность организации» и «конкурентоспособность продукта».**

Исследование конкурентоспособности представляет собой сложный многоэтапный процесс изучения воздействия различных факторов внешней и внутренней среды на субъект рыночных отношений. Результатом исследования конкурентоспособности, как правило, выступает проект конкурентной стратегии фирмы или территории, стратегии, призванной обеспечить победу над конкурентами. В свою очередь, победа над конкурентами обеспечивается успехом в соперничестве за потребителя определенного продукта.

Цель данной статьи – выявить соотношение понятий «конкурентоспособность организации» и «конкурентоспособность продукта». Это необходимо не столько ради соблюдения научных формальностей, сколько в целях выявления объектно-предметных рамок наших дальнейших исследований.

Здесь мы сталкиваемся с первыми трудностями. Так, результат поискового запроса «конкурентоспособность организации» насчитывает 90802 публикации [7]. Несмотря на то, что число публикаций, посвященных актуальной проблематике повышения конкурентоспособности организации и продукта, ежегодно удваивается, а понятие

«конкурентоспособность» давно вошло в обиход россиян и употребляется на всех уровнях научной и хозяйственной жизни общества, общепринятого определения рассматриваемой категории отечественными экономистами не выработано. В подтверждение приведем ряд определений конкурентоспособности организации, встречающихся в отечественной экономической литературе.

В современной экономике термин «конкурентоспособность» используется для определения категорий разного уровня конкурентоспособность товара, фирмы отрасли национальной экономики и др. и наконец, конкурентоспособность государства. Системно это может быть представлено в виде многоуровневой модели, упрощенная схема которой представляет собой «пирамиду конкурентоспособности».

Одно из наиболее широких определений конкурентоспособности выглядит так. Конкурентоспособность – экономическая и социально-политическое свойство систем: стран, регионов, организаций и фирм, их объединений, товаров и услуг, обеспечивающее устойчивое и динамичное развитие и равновесие в обществе и мировой экономике [4, с. 152].

Надо отметить неразрывную связь современной внутринациональной конкуренции с международной, а современные процессы глобализации обуславливают тот факт, что международная конкуренция не только усиливает проявления национальной конкуренции, но часто влияет на характер ее проявлений.

Конкурентоспособность организации - это способность успешно оперировать на конкретном рынке (регионе сбыта) в данный период времени путем выпуска и реализации конкурентоспособных товаров и услуг. Под конкурентоспособностью также понимается текущее положение организации на рынке (в первую очередь, занимаемая доля рынка - объем продаж в сопоставлении с общими по рынку и объемами продаж конкурентов) и тенденции его изменения [5, с. 8].

Наиболее кратко конкурентоспособность можно определить как свойство, указывающее на степень привлекательности субъекта или продукта для потребителя [1, с. 13].

Конкурентоспособность организации - это относительная характеристика, которая выражает степень отличия развития данной организации от конкурентов по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей. Конкурентоспособность организации характеризует возможности и динамику ее приспособления к условиям рыночной конкуренции и зависит от ряда факторов, таких как емкость рынка (количество ежегодных продаж), легкий доступ на рынок, вид производимого товара, однородность рынка, конкурентные позиции предприятий уже работающих на этом рынке, возможность использования технических новшеств.

Отметим также тот факт, что большинство имеющихся в литературе определений дефиниции «конкурентоспособность» увязывает этот термин с удовлетворением потребностей потребителей [3, с. 99]. Важно подчеркнуть, что товар или услуга рассматривается как инструмент удовлетворения этих потребностей, что свидетельствует о неразрывной связи понятий «конкурентоспособность организации» и «конкурентоспособность продукта».

Тесное взаимодействие между понятиями конкурентоспособностью организации и конкурентоспособностью продукта, на взгляд авторов статьи, доказывает и позиция, согласно которой качество продукта рассматривается как основа конкурентоспособности его производителя/продавца [6, с. 408-409]. Многие авторы даже отождествляют понятия конкурентоспособности и качества продукта [1, с. 14].

Существует также точка зрения, согласно которой термин «способность» применим только к свойствам человека, личности, и его неуместно применять в отношении к продукту и организации. Вместо термина «конкурентоспособность» рекомендуется применять понятие «конкурентность» [2, с. 66-71]. На наш взгляд, такая позиция, хоть и предполагает некоторое усложнение терминологического аппарата, имеет право на существование.

Несмотря на отмечаемую практически всеми авторами многоаспектность понятий конкурентоспособности организации и продукта, в научной литературе существует единство позиций относительно главного: конкурентоспособность продукции (совокупности производимых/продаваемых продуктов) – основа конкурентоспособности организации, главное средство удовлетворения потребительских предпочтений и достижения рыночных целей фирмы.

Оценка конкурентной позиции организации на отраслевом рынке позволяет:

- разработать меры по повышению конкурентоспособности;
- выбрать партнеров для организации совместного выпуска продукции;
- привлечь инвестиции в перспективное производство;
- составить программы выхода организации на новые рынки сбыта.

Управление конкурентоспособностью предполагает совокупность мер по систематическому совершенствованию изделия, постоянному поиску новых каналов его сбыта, новых групп покупателей, улучшению сервиса, рекламы.

Таким образом, конкурентоспособность продукта понимается как основа конкурентоспособности организации. Эти сложные, многоаспектные понятия существуют и используются в тесной взаимосвязи, обладая относительной самостоятельностью. Мера этой самостоятельности в каждом конкретном случае зависит от исследовательской позиции автора.

#### **Список использованной литературы:**

1. Бабкина, Т.Н. Обзор теоретических представлений по формализации понятий конкурентоспособности предприятия и выпускаемой предприятием продукции / Вестник Удмуртского университета. 2009. Вып. 2. Экономика и право. С.13 (12-18).

2. Бичоева Д.С. Конкурентоспособность потребительских товаров и услуг и ее связь с конкурентоспособностью предпринимательских структур в целом/Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. - №3. – С.66-71.

3. Губанова, Д.В. Конкурентоспособность как результирующая экономическая категория/Губанова, Д.В., Мусатова, Т.В. //Вестник университета. №10. 2012. С.98-102.

4. Нечаев, С.Ю. Конкурентоспособность: сущность и детерминанты/Экономика образования. 2014. №1. С.151-153.

5. Рычков, С.Ю. Исследование конкурентоспособности: Маркетинговые аспекты / С.Ю.Рычков, Казань: Центр инновационных технологий, 2008. – 220 с.

6. Шарапова, А.В. Качество продукции как основной фактор конкурентоспособности молокоперерабатывающего предприятия / Актуальные проблемы авиации и космонавтики. Социально-экономические и гуманитарные науки. 2012. - С.408-409.

7. Результат поискового запроса «конкурентоспособность организации / URL: [http://elibrary.ru/query\\_results.asp](http://elibrary.ru/query_results.asp), проверено 14 марта 2014 г

Исроилов Д.А., магистрант  
Лаптев А.В., к.с.н., доцент

#### **Неудовлетворительные коммуникации как фактор трудовых конфликтов**

В условиях экономического кризиса возрастает вероятность трудовых конфликтов в организациях, поскольку под угрозой оказываются базовые потребности работников – физиологические и потребности в безопасности. Причем, рост неудовлетворенности определяется причинами, как объективного, так и субъективного характера. Последняя группа причин во многом связана с неэффективными коммуникациями в организации

и, как следствие, с неадекватным восприятием работником сложившейся ситуации. Исследования показывают, что стрессовое состояние работника вызывается не столько совершившимся фактом потери места работы, сколько периодом боязни его потерять. И чем противоречивее слухи о возможном сокращении, тем сильнее стресс. В данной ситуации существенно уменьшается трудовая мотивация, ухудшается трудовая дисциплина, возрастает неудовлетворенность и конфликтность.

Под коммуникациями мы понимаем связь, основанную на двустороннем движении информации, в нашем случае - между управляющей и управляемой подсистемами организации. В коммуникациях возможны три различные ситуации, приводящие с большой долей вероятности к росту социальной напряженности и конфликтам в организации:

- отправленная информация не достигает получателя;
- информация искажается отправителем или лицом, передающим ее;
- получатель неправильно воспринимает то, что ему передано.

Ситуация, когда отправленная информация не достигает получателя, является характерной преимущественно для крупных и средних предприятий. Большой размер и сложность организации способствуют тому, что на пути сообщения могут возникнуть определенные препятствия (потерянная почта и др.). Часть этой проблемы заключается в том, что в процессе горизонтальной дифференциации и роста организации ее подразделения все более обособливаются друг от друга, занимаясь специфической работой. Таким образом, исчезает возможность личного общения, а также сужаются другие каналы взаимодействия.

Коммуникационные проблемы тесно связаны и с количеством иерархических уровней в организации. По данным К. Киллена, до рабочих доходит и правильно понимается ими 20-25% информации, исходящей от правления крупной компании, до мастера – примерно 30%, до начальника цеха – не более 40% [3, с.81]. Почему так происходит? При передаче информации на каждом уровне она подвергается пересмотру и коррекции. При этом могут возникать различного рода искажения, когда, например, важная информация признается неважной. Заметим, что «фильтрация» информации происходит как на пути вверх по уровням, так и на пути вниз, при этом фильтрация может быть либо намеренной, либо ненамеренной. Ненамеренная фильтрация имеет место тогда, когда часть информации «уничтожается» без ведома того, кто эту информацию передает. Намеренная фильтрация, напротив, возникает при полной осведомленности передающего. Даже когда отправленная информация успешно достигает получателя, остается возможность того, что эта информация искажена.

Искажение может быть вызвано не только фильтрацией передающих ее людей, но и самим отправителем. Существуют две причины этого. Во-первых, человек представляет себе мир более неподвижным и конкретным, чем он на самом деле является. Поэтому при передаче информации он иногда преувеличивает значение конкретных факторов и преуменьшает значение случайных. Этот процесс называется поглощением неопределенности. Второй причиной для искажения информации является желание людей представить себя в наиболее выгодном свете, особенно при передаче информации наверх, например, когда человек подозревает, что реальная информация совсем не так хороша, как хотелось бы.

Неэффективные коммуникации могут быть связаны и с получателем информацией, его неправильным восприятием полученной информации. Конфликты, связанные с неправильным восприятием информации, иллюстрирует теорема Томаса: «Если люди воспринимают некоторую ситуацию в качестве реальной, то она будет реальной и по своим последствиям». Применительно к конфликту это означает, что если есть несовпадение интересов между людьми, но это совпадение не чувствуется ими, то такое несовпадение интересов не приводит к конфликту. И наоборот, если между людьми имеется общность интересов, но сами участники ощущают друг к другу враждебность, то отношения между ними будут развиваться по схеме конфликта [1, с.168].

Анализ коммуникаций и их роль в возникновении трудовых конфликтов будет не полным, если не рассматривать обратный канал связи в организации. Исходным пунктом предупреждения конфликтов является деятельность, направленная на обнаружение конфликтов в состоянии своего зарождения либо в самом начале распространения в организационной среде. Речь в данном случае идет об индикаторах социальной напряженности, зафиксировать которые возможно только при эффективно работающих каналах обратной связи. Исследования показывают, что на большинстве российских предприятий такие каналы работают неэффективно, вследствие чего реакция со стороны администрации происходит только на стадии развернувшегося конфликта.

Для анализа и предупреждения коммуникационных конфликтов в организации можно использовать системный, субъектно-деятельностный и проблемно-ориентированный подходы. Системный подход позволяет более четко обозначить концептуальную основу данного феномена и рассматривать коммуникации как совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов (отправитель, канал, содержание, получатель). Нарушение каждого из элементов может заметно снизить эффективность организационных коммуникаций и привести к конфликту.

Субъектно-деятельностный подход основан на учете широких объяснительных возможностей понятия деятельности в коммуникационно-конфликтологическом аспекте. Это объясняется тем, что деятельность охватывает всю систему организационных отношений, составляет способ их развития и функционирования на всех уровнях, особенно коммуникационном. Деятельность - это выражение различной активности того или иного субъекта по отношению к его окружению - личностному или групповому, поэтому субъектно-деятельностный подход способен выступить адекватной основой для эффективного анализа коммуникационных конфликтов в организации.

Проблемно-ориентированный подход предполагает использование в качестве начального шага для разрешения коммуникационного конфликта анализ сложившейся ситуации сторонами, вовлеченными в конфликт. Данный подход раскрывает цели и мотивы конфликтующих сторон, исключает необходимость применения субъектами конфликта силы, а также является процессом информированного принятия решения или решения на основе информации, поскольку часто подсказывает более слабой стороне в конфликте, что дальнейшая демонстрация противостояния приведет к долговременным затратам.

Таким образом, неэффективные коммуникации являются одной из причин трудовых конфликтов в организации. Низкая эффективность коммуникаций может быть связана как с отправителем, так и с получателем информации, а также с существующими в организации каналами коммуникаций. Управление коммуникационными конфликтами может осуществляться с использованием системного, субъектно-деятельностного и проблемно-ориентированного подходов.

#### **Список использованной литературы:**

1. Гришина, Н.В. Психология конфликта / Н.В. Гришина. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 464с.
2. Ларионов, В.Г. Управление трудовыми конфликтами // Российское предпринимательство - 2011г. - №2.
3. Удальцова, М.В. Социология управления / М.В. Удальцова – М.: ИНФРА-М, Новосибирск: НГАЭиУ, 1998. – 144с.

## Социально-экономическое развитие Бахчисарайского муниципального района Республики Крым: проблемы и пути их решения

Согласно Закона Республики Крым № 54-ЗРК «Об основах местного самоуправления в Республике Крым», в исключительной компетенции представительного органа муниципального образования находится, в частности, принятие планов и программ развития муниципального образования,

утверждение отчетов об их исполнении [2].

Целью данной публикации является краткий обзор проблем в сфере социально-экономического развития (СЭР) Бахчисарайского муниципального района Республики Крым и путей их решения. Они будут структурированы по сферам СЭР. Мы полностью согласны с точкой зрения, согласно которой при анализе управления развитием муниципального образования приоритетной является экономическая сфера [1, с. 37].

*Промышленность.* Среднемесячный объем реализованной промышленной продукции на одного жителя за 9 месяцев 2014 составил 20,5 тыс.рублей при среднем показателе по Республике 23,5 тыс.рублей.

Основными факторами, сдерживающими развитие промышленности Бахчисарайского муниципального района, являются:

- высокий физический и моральный износ основных производственных фондов и инженерных коммуникаций;
- отсутствие необходимых объемов инвестиций для обновления основных фондов и коммуникаций;
- низкий уровень заработной платы. В Республике Крым средний уровень заработной платы составил 16,3 тыс.руб., зарплата на предприятиях перерабатывающей промышленности 13,6 тыс. руб. в то время как средняя заработная плата по Российской Федерации - около 30 тыс.руб.

*Агропромышленный комплекс.* Агропромышленный комплекс Бахчисарайского района состоит из систем отраслей, предприятий, которые занимаются переработкой, хранением, реализацией сельскохозяйственной продукции. Главной задачей отрасли остается обеспечение производства товарной продукции в количестве, качестве и ассортименте в соответствии с потенциальными возможностями и потребностями внутреннего и внешнего рынка. В этой связи особое значение имеет восстановление утраченных мощностей по хранению фруктов и винограда.

В связи с ростом возможностей региона в производстве сельскохозяйственной продукции (сырья) становится жизненно необходимым расширение базы предприятий, перерабатывающих сельхозпродукцию. В настоящее время на территории Бахчисарайского района расположено 10 базовых предприятий по производству пищевой продукции (в основном это предприятия, производящие спиртные напитки и виноматериалы).

Одной из основных проблем отрасли является наличие неиспользуемых сельскохозяйственных земель. Недостаточно развито выращивание эфиромасличных культур и их переработка.

*Сфера инвестиций.* Отсутствие необходимых инвестиций пагубно влияют на обновление основных фондов и коммуникаций, создание нового современного бизнеса, высокооплачиваемых рабочих мест.

За последнее десятилетие, достигнутый в районе уровень развития малого предпринимательства сохраняется без существенных изменений. Вследствие этого не используются значительные потенциальные возможности для роста производства товаров и услуг, занятости и доходов населения, не вовлекаются в экономический оборот

имеющиеся значительные ресурсы.

Бахчисарайский район является дотационным. В 2013 году дотация выравнивания из государственного бюджета местным бюджетам получена в размере 470471,54 тыс.рублей, за 9 месяцев 2014 года – 538629,6 тыс.руб.

*Сфера ЖКХ.* Актуальной является проблема изношенности сетей водоснабжения и водоотведения в городе и сельских населённых пунктах. В замене нуждаются около 50% водопроводных сетей - 315,2 километров из 631,2. Существующие разводящие сети выполнены в основном из стали, а где-то продолжают использовать запрещённые в 70-х годах асбоцементные трубы. Длительная эксплуатация неизбежно приводит к нарушению целостности трубы и увеличению потерь воды, появляется вероятность проникновения в систему загрязнённой воды, которая может привести к вспышкам массовых инфекционных заболеваний.

Острой проблемой остается водоотведение. Необходимо строительство дополнительной очереди очистных сооружений в г. Бахчисарай. Без канализации остаются: историческая часть города, 5 мкр., 5а мкр., 6 мкр., 7 мкр., улицы Котовского, Свицерского, Шевченко, Задорожная, Щорса, Серова, Гризодубовой. Возникает угроза заражения инфекционными возбудителями общегородских систем вследствие того, что из инфекционного отделения Бахчисарайской ЦРБ стоковые воды попадают в общегородскую систему водоотведения.

Общая протяженность автомобильных дорог в районе – 404,9 км, в том числе находящихся в муниципальной собственности - 199,9 км, степень износа дорожного хозяйства составляет 80%.

*Сфера образования, дошкольное воспитание.* Увеличение рождаемости за последние годы привело к росту очередности в дошкольных учебных заведениях города Бахчисарая и района. В настоящее время общая очередность по району составляет 2996 человек, из них по городу 1010 человек. При плановой наполняемости 654 места в дошкольных организациях города воспитывается 1182 ребенка. Проблема частичного сокращения очередности решается за счет перенаполняемости групп.

В 3 школах города обучение ведется во вторую смену, средняя наполняемость классов более 30 человек, что не соответствует общероссийским нормам. В будущем школы не смогут вместить необходимое число детей.

Также острой проблемой остается вопрос энергосбережения в школьных и дошкольных учебных заведениях. В связи с этим необходимо произвести замену оконных и дверных блоков в 8 школах из действующих 28. Из 24 ДУЗ - полностью заменены оконные и дверные блоки в 4 ДУЗ, в 1 завершается ремонт, остальные 19 ДУЗ требуют полной или частичной замены.

*Сфера спорта.* Отсутствие развитой спортивной инфраструктуры является фактором, ограничивающим распространение стандартов здорового образа жизни, укрепления здоровья населения, популяризации физической культуры и массового спорта, в том числе привлечения подрастающего поколения к систематическим спортивным занятиям.

На территории района отсутствуют плоскостные сооружения, бассейны, спортивные залы доступные для всех категорий населения. Имеющийся в г.Бахчисарай стадион требует реконструкции и оснащения современным спортивным оборудованием.

*Сфера культуры.* Одной из самых насущных проблем для отрасли по-прежнему остается слабая материально-техническая база учреждений культуры.

- в удовлетворительном состоянии находятся – 22 объекта;
- требуют капитального ремонта – 31 объект;
- требуют текущего ремонта – 33 объекта;
- аварийные здания – 2;
- не пригодны к эксплуатации – 3.

Критической является ситуация и с отоплением в учреждениях культуры. Из 83

действующих учреждений - отапливается 27 (32,5%). 25 сельских библиотек отапливаются электрообогревателями. На территории района отсутствуют культурно – оздоровительные комплексы и кинотеатры.

*Экологическая сфера.* В настоящее время питомниководство Крыма, в том числе Бахчисарайского района, находится в неудовлетворительном состоянии. Ассортимент выращиваемых в культур не способен удовлетворить потребности ни современного лесоводства, ни садово-паркового хозяйства. Большинство саженцев декоративных и лесных древесно-кустарниковых пород, завозимых в садовые центры из-за границы, обладает низкой приживаемостью. Необходимо создавать крупные питомники, ориентированные на программы восстановления лесов, а также садов и парков Крыма; создание городских зеленых зон, оформление приусадебных участков. Следует отметить важность вопроса о создании лесосеменной базы, исследовании лесных массивов с целью выявления плюсовых деревьев и насаждений, создании резервного семенного фонда, семенных участков.

*Сфера межнациональных отношений.* В настоящее время на территории Бахчисарайского района проживает около 24,5 тысяч депортированных крымских татар и их потомков.

На территории района расположено 47 мест компактного проживания репатриированных граждан. Из них 16 - наиболее крупные: 5-й, 6-й, 7-й микрорайоны г. Бахчисарая, села: Викторовка, Тополи, Вилино, Скалистое, Новенькое, Фурмановка, Севастьяновка, Брянское, Угловое, Маловидное, Долинное, Белокаменка, Тургеневка.

В г.Бахчисарай находится общеобразовательная школа I-III ступени №5 с крымско-татарским языком обучения, располагающаяся в приспособленном помещении (бывший детский сад). Учебное заведение рассчитано на 400 учащихся, в настоящее время обучаются 453. Для организации условий для качественного обучения не хватает помещений для начальной школы, нет помещений для создания кабинетов музыкального, изобразительного искусства, спортивный зал в приспособленном подвальном помещении.

Количество желающих обучаться на родном языке неуклонно растет. Из вышесказанного, следует вывод о необходимости строительства в черте города учебного заведения с крымско-татарским языком обучения.

С целью приобщения всех этносов района для поддержки межнационального согласия, доверия, толерантных отношений, взаимопонимания и уважения, популяризации культуры, традиций, языка, обычаев крымско-татарского, армянского, немецкого, греческого народов, необходимо строительство культурного центра.

Для решения обозначенных и других проблем социально-экономического развития Бахчисарайского района разрабатывается Комплексная программа социально-экономического развития Бахчисарайского района на 2015-2020 гг. Главной целью данной Программы является достижение экономической и социальной самодостаточности района на уровне утвержденных в Республике Крым стандартов, которая обеспечивала бы не только финансирование текущих расходов территории, но и создала бы стимулы к развитию, а также приняла мер по недопущению развития стагнации в состоянии экономики района.

#### **Список использованной литературы:**

1. Рудакова, О.В. Основные подходы к анализу и оценке эффективности управления муниципальным образованием как социально-экономической системы /Духовная ситуация времени. Россия XXI век. 2014. №2(3). - С.37-42.
2. Закон Республики Крым № 54-ЗРК «Об основах местного самоуправления в Республике Крым» (электронный документ), URL <http://rk.gov.ru/rus/docs/post/metod.htm?page=2>, проверено 15 марта 2014 г.



**Об управленческих категориях «информация, знания»  
для конкурентоспособности материальной и нематериальной продукции  
(на основе теории длинных волн Н.Д. Кондратьева)**

Интеллектуальные ресурсы и знания являются ключевым фактором обеспечения конкурентоспособности любой организации, особенно это актуально в современной экономике, называемой экономикой знаний.

Сегодня создателями новых знаний считаются уже не только рационализаторы и исследователи, но и все сотрудники организации, особенно сильно это проявляется на предприятиях наукоемкого сектора. Поскольку для потребителя ценность имеет только та продукция, которая соответствует его ожиданиям, то каждый человек может что-нибудь улучшить на своем рабочем месте. То, каким образом работник добился лучших результатов – и есть новое знание, его вклад в достижения всего коллектива.

В соответствии с этим поставлены следующие задачи:

- Изучить роль знаний в развитии общества на основе теории длинных волн Н.Д. Кондратьева.
- Показать использование информации и знания в повышении конкурентоспособности нематериальной продукции.
- Выявить приоритет для конкурентоспособности предприятия между знаниями и информацией.

Знание – процесс получения новой информации, нового опыта, и запас, уже полученных ранее нового опыта, информации и экспертных оценок.[1] Информация – сведения о каком-либо объекте, способствующие переводу его из текущего состояния в заданное.[2]. Вместе с этим информация и знания неотъемлемые составляющие интеллектуальной собственности.

Наукоемкие предприятия – группа предприятий с высокими абсолютными и относительными затратами на НИОКР; в отличие от других инновационных предприятий, которые внедряют инновационные технологии в качестве аутсорсинга, наукоемкие предприятия сами занимаются разработками высоких технологий.[3]

Влияние различных видов ресурсов на конкурентоспособность показывает, что в периоды экономического спада и неопределенности более важными для фирмы являются организационные(нематериальные) активы и способности, а в периоды стабильности – материальные активы. Для всех отраслей в целом на результаты деятельности фирмы более сильное влияние оказывают материальные активы и способности. Однако для наукоемких предприятий нематериальные активы особенно важны, поскольку деятельность таких предприятий основывается в разработке новых технологий.

Самое важное доказательство значимости нематериальных активов интеллектуальной собственности связано с возрастающей ролью их в деятельности компании. Доводом этого приходят исследования компании «Interbrand».(Табл1)

Таблица 1

**Значимость материальных и нематериальных активов фирмы**

Отрасль	Активы%		
	материаль- ные	товарные знаки	Другие нематериальные активы
Финансовые услуги	20	30	50

Отрасль	Активы%		
	материаль- ные	товарные знаки	Другие нематериальные активы
Информационные технологии	30	20	50
Продукты и напитки	40	55	5
Фармацевтика	40	10	50
Автомобилестроение	50	30	20
Коммунальное хозяйство	70	5	25
Тяжелая промышленность	70	5	25
Розничная торговля	70	15	15

Из приведенной выше таблицы видно как значимы нематериальные ресурсы в наукоемких отраслях( фармацевтика, информационные технологии).

Интеллектуальная собственность – собственность, которая заключается не в вещественных воплощениях, а в реализованной в них информации( результаты интеллектуальной деятельности).

Интеллектуальная собственность, как и любой другой институт сформировалась под воздействием общих эволюционных закономерностей развития общества, связанных с развитием научно технического прогресса на общественные отношения. Влияние НТП на общественные отношения имеет две сферы: материальную и духовно-интеллектуальную. Согласно теории постиндустриального общества, границами, разделяющими общественные системы являются социально-технологические (промышленные) революции, которые изучал российский экономист Н.Д. Кондратьев. В таблице 2 приведен анализ значения информации и знания в течение эволюции научно-технической революции.(Табл 2)

**Таблица 2**

**Эволюция теоретических взглядов на знания с развитием общества на основе теории длинных волн Н.Д. Кондратьева и технологических укладов С.Ю. Глазьева**

Период	Характеристика и причины возникновения	Роль знаний в развитии общества
Первый (1770–1830 гг)	Сформирован технологический уклад. Основанный на новых технологиях в текстильной промышленности, использовании энергии воды.	Признание способностей и навыков работников в качестве одного из элементов фиксированного капитала
Второй (1830–1880 гг)	Связана с развитием железнодорожного транспорта и механического производства во всех отраслях на основе парового двигателя.	Знание постепенно начинает рассматриваться как один из главных двигателей производства
Третий (1880–1930 гг)	Базировалась на применении в промышленном производстве электрической энергии, развитии тяжелого машиностроения и электротехнической промышленности на основе использования стального проката, новых открытий в области химии.	Инновации признаются неотъемлемой чертой рыночной экономики. Знания становятся одним из ключевых объектов изучения. Наличие разрозненных знаний у различных экономических субъектов обуславливает необходимость существования свободной конкуренции и рынка.

Период	Характеристика и причины возникновения	Роль знаний в развитии общества
	<p>Были внедрены радиосвязь, телеграф, самолеты, автомобили, начали применяться цветные металлы, алюминий, пластмассы и т.д. Появились крупные фирмы, картели, тресты. На рынке господствовали монополии и олигополии. Началась концентрация банковского и финансового капиталов.</p>	
<p>Четвертый (1930–1985 гг.)</p>	<p>Сформировала уклад, основанный на дальнейшем развитии энергетики с использованием нефти и нефтепродуктов, газа, средств связи, новых синтетических материалов. Это была эра массового производства автомобилей, тракторов, самолетов, различных видов вооружения, товаров народного потребления. Появились и широко распространились компьютеры и программные продукты для них, радары. Атом использовался в военных, а затем в мирных целях. Было организовано массовое производство на основе фордовской конвейерной технологии. На рынке господствовала олигопольная конкуренция. Появились транснациональные и межнациональные компании, которые осуществляли прямые инвестиции.</p>	<p>Знания рассматриваются как один из главных ресурсов хозяйствующих субъектов. Наличие «рутин», обеспечивающих стабильную работу организации, доказывает роль и значение неявного знания и профессионального опыта, передаваемого в процессе работы. Изменение в рутинных привносит к изменению в деятельности предприятия.</p>
<p>Пятый (1985г– по настоящее время)</p>	<p>Опирается на достижения в области микроэлектроники, информатики, биотехнологии, генной инженерии, новых видов энергии, материалов, освоение космического пространства, спутниковой связи и т.п. Происходит переход от разрозненных фирм к единой сети крупных и мелких компаний, соединенных электронной сетью на основе Интернета, осуществляющих тесное взаимодействие в области технологии, контроля качества продукции, планирования инноваций, организации поставок по принципу «точно в срок»</p>	<p>В теории фирмы, основанной на знаниях, главным источником эффективности является поиск новых знаний и новых решений через Комбинации существующих знаний Фирма представляет собой «коллективное когнитивное устройство», рост эмпатии и доверия среди сотрудников позволяет расширять обмен знаниями, а также создавать инновации. Источники конкурентных преимуществ рассматриваются как организационные способности (компетенции), которые являются результатом интеграции индивидуальных знаний. Появление теорий «экономики знаний» и «общества знаний»</p>

Период	Характеристика и причины возникновения	Роль знаний в развитии общества
Шестой (предположительно с 2015 по 2020 г)	Ориентация на нанотехнологии, биотехнологии, ресурсосбережение, альтернативные источники энергии, генную инженерию, новые типы городов-полисов, проектирование будущего и управление им.	Дальнейшее развитие теории устойчивого развития и управления социально экономическими системами и коэволюции на основе интеллектуального капитала и знаний.

Любая организация является как получателем знаний из внешней среды, так и источником новых знаний, поэтому построение системы управления знаниями на крупном предприятии – сложная, комплексная задача.

Традиционно в систему управления знаниями включались следующие подсистемы:

- делопроизводства и информационного обеспечения подразделений (в том числе архивы и библиотека) – обеспечивает формализацию (описание), аккумуляцию и сохранение накопленных знаний и опыта;
- обучения и развития – обеспечивает передачу знаний и опыта новым поколениям работников;
- организации НИОКР, инновационной и рационализаторской деятельности работников – обеспечивает создание новых знаний;
- внешних и внутрикорпоративных коммуникаций – обеспечивает доступ к знаниям (внешним и внутренним источникам) и обмен ими.

Система человеческих знаний является саморазвивающейся: информация – это «сырье» для производства знаний, в процессе ее переработки возникают новые знания. Перспективность предприятия определяется объемом накопленной полезной информации, способностью персонала преобразовывать информацию в знания и рационально их использовать. Именно интеллектуальное лидерство будет основным фактором конкурентоспособности на рынках – и в настоящем, и в будущем. Наличие информации – необходимое условие возникновения нового знания, но не достаточное. Кроме того нужно научить людей извлекать знания из имеющейся информации, перерабатывать их и генерировать новые.

На практике для конкретного работника (пользователя знаний) процесс управления знаниями состоит из трех основных этапов:

- сбор данных/поиск информации;
- использование отобранной информации для разработки инновационных решений;
- передача информации в общий фонд знаний предприятия и организация обмена знаниями в корпоративной среде.

Для оптимизации доступа к информации и унификации форматов ее хранения необходимо создавать корпоративные информационный портал, который позволил бы:

- сформировать единое информационное пространство для обеспечения потребностей руководителей и специалистов;
- обеспечить взаимодействие сотрудников при выполнении различных бизнес-задач;
- оптимизировать информационные потоки, поступающие на предприятие извне (от поставщиков, клиентов, из сети интернет и т. д.).

Важнейшей составляющей стратегии разработки такого портала является формирование новой категории специалистов – междисциплинарных «координаторов знаний», отвечающих не только за управление знаниями, но и за создание регламентов обучения и регламентов совместного использования знаний.

По мнению экспертов в области информационных технологий и управления знаниями, информационная инфраструктура является всеобъемлющей и хорошо организованной, если:

- обеспечен доступ, как к централизованной информации, так и к местам ее возникновения;
- созданы структура и методы повторного использования знаний;
- разработаны и постоянно совершенствуются методики корпоративного обучения совместного использования знаний.

Для максимизации эффективности управления наукоемким предприятием необходимо сформулировать ряд требований, базирующихся на особенностях управления инновационной активностью наукоемких предприятий (Табл. 3)

Таблица 3

**Таблица 3. «Требования к инструментам управления инновационной активностью»**

<b>Особенности управления инновационной активностью наукоемкого предприятия</b>	<b>Требования к инструментам управления инновационной активностью</b>
1. Концентрация на управлении персоналом, как основном ресурсе наукоемкого предприятия.	Необходимо обеспечить значительную долю высококвалифицированного персонала, включающего научных сотрудников, инженерно-технических и производственно технических работников участвующих новых в разработках
2. Разработка систем мотивации и непрерывного повышения квалификации персонала	
3. Обеспечение соответствия основных производственных фондов уровню развития научно-технического прогресса	Необходимость в постоянном обновлении производственно-технической базы наукоемкого предприятия, освоении новых технологий и техники
4. Оценка и анализ рисков реализации инновационных проектов	Необходимость постоянного управления мониторингом рисков
5. Гибкость и адаптивность стратегического планирования наукоемкого предприятия	Необходимость своевременной корректировки программы инновационного развития предприятия в соответствии с изменениями внешней и внутренней среды
6. Управление инновационной активностью на всех этапах жизненного цикла реализации инновации	Необходимость обеспечения контроля за структурой и объемом затрат, понесенных при разработке новой продукции.
7. Обеспечение высокой степени координации и кооперации в рамках инновационной деятельности	Необходима высокотехнологичная платформа, способная обеспечить участников инновационного процесса оперативной информацией, связанной с реализацией проектов

В данном случае справедливо сказать, что отношения интеллектуальной собственности, с одной стороны, сопровождают прогресс и формально закрепляют его, а с другой стороны интеллектуальная собственность, будучи источником будущих нововведений (так как непосредственно связана с процессом мотивации творчества, не имеющим предела) и обладая эволюционным потенциалом призвана стимулировать и обеспечивать прогресс.

### Список используемой литературы:

1. Управление знаниями: Эволюция и революция в организации / Б.З. Мильнер. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 178 с.: 60x90 1/16. (п) ISBN 5-16-001668-6, 3000 экз.
2. Основы теории информации: Учебное пособие / А.М. Маскаева. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 96 с.: 70x100 1/16. (обложка) ISBN 978-5-91134-825-0
3. Управление интеллектуальным капиталом: Учебное пособие / Л.И. Лукичева. – М.: Омега-Л, 2008. – 552 с. ISBN 978-5-365-00922-6
4. Инновации для реализации технологической модернизации регионов/ Э.Ш. Шаймиева. –Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2011.-212с. ISBN 978-5-8399-0375-3
5. Требования к инструментам управления инновационной активностью наукоемких предприятий./ Худогова Мария Викторовна. <http://www.nauchforum.ru/node/3858>

Моисеев А.Е., магистрант  
Хамидуллина Ф.Р., к.э.н, доцент

### Позиционирование как основа разработки стратегии развития фирмы «Адидас»

На протяжении уже более 90 лет компания «Адидас» является символом успеха в мире спорта. История компании началась в 1920 году, когда молодой сапожник из Херцогенауэрах (Германия) Адольф Дасслер сшил свою первую пару спортивной обуви. Он хотел, чтобы у каждого атлета была такая экипировка, которая помогала бы ему добиваться лучших результатов. Идея оказалась настолько жизнеспособной, что к сегодняшнему дню компания добилась серьезных успехов, как в спорте, так и в бизнесе, и представляет широкий ассортимент товаров, начиная с баскетбольных кроссовок и футбольных бутс и заканчивая спортивной одеждой и обувью для туризма.[3]

Название «Адидас» (сочетание первых слогов имени и фамилии основателя компании – Ади Дасслер) появилось в 1948 году. В 1949 году название было зарегистрировано в качестве торговой марки, тогда же был зарегистрирован и символ «Адидас» - знаменитые три полоски. В 1989 году компания была преобразована в открытое акционерное общество после практически семидесятилетнего существования в форме «семейного бизнеса».

В 1997 году «Адидас» приобрел группу Salomon, и имя компании было изменено на «Adidas-Salomon AG». Сегодня «Adidas-Salomon AG» владеет брендом «Адидас», группами брендов Salomon и Taylor Made.

Фанатик спорта и сам футбольный игрок Ади Дасслер с юности интересовался созданием спортивной обуви, во многом благодаря его энтузиазму и стало возможно процветание семейного бизнеса Дасслеров. Целью его было создание идеально подходящей обуви для каждого вида спорта. [3]

Что же такое позиционирование? Его смысл заключается отнюдь не в создании оригинального продукта (сегодня легко воспроизводится, повторяется все, что угодно) и не в снижении издержек (все равно кто-нибудь даст цену еще ниже). Изначально смыслом позиционирования был поиск достойного места в сознании потребителя, или, другими словами, позиции. Позиция – это уже сложившийся стереотип, а человеческие стереотипы – одна из самых устойчивых вещей на свете. Именно стереотипы в алгоритме выбора играют огромную роль - то есть устойчивые и ограниченные представления о назначении объекта потребления, служащие для облегчения выбора и помогающие экономить наши ментальные усилия: «это продукт высокого качества», «это для молодых и энергичных»

или «пожалуй, это слишком дорого», «хороший товар так не упакуют», «это для ленивых хозяек». Райс и Траут первыми озвучили тезис о том, что этот процесс нельзя отдавать на откуп покупателю - в этом случае стереотипы становятся нам неподконтрольны и потребитель, руководствуясь массой разрозненных доводов - от особенностей собственного мировосприятия до мнения родственников, - может составить невыгодное нам представление о бренде. Мы должны навязать нужный стереотип потребителю, и это совершенно правильно.

В позиционировании существуют некоторые основные идеи и концепции.[1] Во-первых, позиционирование относится в большей степени к долгосрочной стратегии, чем к краткосрочной тактике. Для создания позиции необходимо время, и позиционирование не осуществляется за краткосрочную рекламную кампанию.

Во-вторых, позиционирование осуществляется в сознании потребителей. Позиционирование – это то, что потребитель думает о компании, продукции или услуге. В основном это вызвано комбинациями реальных характеристик (осязаемые особенности продукта, его цена, каналы распределения, тип и уровень сервиса данного товара) и имиджа (произведенное впечатление от рекламы, PR, стимулирования и так далее). Поэтому решающее значение имеет то, что позиция в перспективе должна быть определена потребителем, а не компанией. Заметим, что некоторые из «осязаемых» особенностей (цена, каналы распределения товара) могут укреплять или разрушать имидж, созданный продвижением.

В-третьих, позиционирование базируется на получаемой выгоде. Сильные позиции обращают особенности компании или товара (такие как возможность производства с низкими затратами) в преимущества для целевых потребителей (такие как относительно низкая цена). Эффективные позиции не только выражают четкий имидж, но также предлагают потребителям явные причины (выгоды) покупки товаров компании.

В-четвертых, вследствие того, что позиционирование базируется на выгоде, и в результате того, что разные клиенты часто ищут различные выгоды от покупки, пользуясь по существу сходными продуктами и услугами, позиция индивидуального продукта в представлении одного покупателя может отличаться от позиции этого же продукта у другого покупателя.

Наконец, позиционирование – относительное понятие. Товары и торговые марки занимают позиции относительно конкурирующих продуктов и торговых марок. Уровень цен может быть либо высоким, либо низким по отношению к ценам конкурентов. Подобным образом качество и уровень сервиса оцениваются относительно того, что предложено конкурентами.[2]

С учетом современных тенденций в экономике, повлекших снижение платежеспособности населения за счет инфляции нами предлагается необходимость разработки в фирме Адидас линии продукции, предназначенной для молодых людей в возрасте 17-24 лет со средней ценовой категорией. Данная продукция по качеству, удобству, престижу не должна уступать ни одной из существующих линий продукции. При этом для эффективного позиционирования должны выполняться четыре главных условия.

1. Должно существовать ясное представление о целевом рынке и покупателях, к которым стремится компания. Зафиксировано, что одна и та же позиция на рынке может рассматриваться по-разному различными покупателями, поэтому важно, чтобы воздействие позиционирования на все целевые аудитории было понятным и предвиделось воздействие на нецелевые сегменты.

2. Подобным образом выгоды, на которых основывается позиционирование, должны быть важны для целевых покупателей. Выгоды или свойства, на которых строится позиционирование, должны быть притягательными для целевых потребителей.

3. Позиционирование должно строиться на действительной силе компании и/или ее торговой марки. В идеале, сильные стороны или их комбинация должны быть уникальными для компании.

4. Наконец, позиции должны обладать коммуникабельностью, давать возможность контакта с целевым рынком. Это обычно означает, что они должны быть простыми и незамысловатыми, передаваться посредством интересной имиджевой рекламы или других средств коммуникаций.

#### Список использованной литературы:

1. <http://surin.marketolog.biz> Маркетинг консалтинг. Позиционирование компании, товара на рынке, в сознании потребителя.
2. <http://www.marketing.spb.ru> Энциклопедия маркетинга. Позиционирование.
3. <http://www.e-mm.ru> ADIDAS: магазин для уникального потребителя.

Хайрулин Р.Р., магистрант  
Мальгин В.А., д.э.н. профессор.

### Развитие малого предпринимательства в Республике Татарстан

Малое предпринимательство несет в себе потенциал экономического роста, и уровень его развития напрямую влияет на экономический прогресс и социальную стабильность региона, на устойчивость экономики региона к циклическим и общемировым кризисам.

Согласно данных Программы развития МСП на 2014-2016гг, в 2013 году в Республике Татарстан осуществляли свою деятельность 42,78 тысяч экономически активных малых предприятий (темп роста к соответствующему периоду прошлого года составил 5,1%. Количество средних предпринимателей и число индивидуальных предпринимателей составило 471 единиц (сократилось по сравнению с прошлым годом на 5,1%) и 92 686 индивидуальных предпринимателей (сократилось по сравнению с прошлым годом на 19,1%), а также 111 тысяч индивидуальных предпринимателей, прошедших регистрацию или перерегистрацию в налоговых органах республики.

Средняя численность работников списочного состава по субъектам малого предпринимательства в 2013 году увеличилась по сравнению с 2012 годом на 508 человек и составила 393,6тыс. человек, что на 1,1% больше, чем в 2012 году.

Оборот малых предприятий в период с 2010 по 2013 год также имел устойчивую тенденцию к росту: в 2013(январь–сентябрь) году значение данного показателя составило 567,57 млрд. руб., что на 6% больше уровня 2011 года и на 13% больше уровня 2010 года (оборот малых предприятий - 622,9 млрд. руб. (+23,5% к уровню 2011 года), оборот средних предприятий– 166,9 млрд. руб. (-34,5% к уровню 2011 года).

Таблица 1.1

Основные тенденции развития сферы предпринимательства в Республике Татарстан [1, с. 41]

Показатель	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Число экономически активных субъектов предпринимательства:				
малые предприятия, тыс. ед.	41,5	46,0	47,9	50,0
средние предприятия, ед.	759,0	559,0	521,0	471,0
индивидуальные предприниматели, прошедшие регистрацию или перерегистрацию в налоговых органах республики, тыс. ед.	128,3	116,8	111,0	100,0



Показатель	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Доля малого и среднего предпринимательства в валовом региональном продукте, %	24,5	25,3	25,2	27,0
Численность работников списочного состава по субъектам малого и среднего предпринимательства, тыс. человек	379,1	390,3	393,0	393,5
Доля занятых в секторе МСП в общей численности занятых республики, %	27,8	28,6	28,8	30,0
Оборот малых и средних предприятий и ИП, млрд. руб.	851,7		1062,2	
Удельный вес инвестиций малых и средних предприятий в общем объеме инвестиций республики, %	7,0	10,0	6,8	8,0

Важно отметить, что рост этот не только количественный, но и качественный. Производительность малых предприятий в 2012 г. составила 2 млн. руб. на одного занятого, что на 0,2 млн. руб. больше, чем в 2010 г.

Доля малого и среднего предпринимательства в валовом региональном продукте Республики Татарстан в 2013 г. оценивается на уровне 25,2%, доля малого и среднего предпринимательства в инвестициях в основной капитал – 6,8%.

Анализ основных показателей свидетельствует о положительной динамике развития сферы малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан, чему способствовала реализация мероприятий поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках Республиканской программы развития малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан на 2011 - 2013 годы.

Основным программным документом, регулирующим управление в сфере малого и среднего предпринимательства и реализацию мер государственной поддержки предпринимательства в Республике Татарстан, является «Дорожная карта» Развития Малого и среднего предпринимательства Республики Татарстан на период 2014-2016 гг.

С 2011 по 2013 год в рамках реализации программы было направлено около 3,5 млрд. руб., в том числе 1,4 млрд. руб. из средств бюджета Республики Татарстан и более 2 млрд. руб. за счет средств субсидии федерального бюджета.

Около 45,7% средств (или 1,6 млрд. руб.) были направлены на оказание прямой финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства для реализации бизнес-проектов.

В целях развития и поддержки МП были реализованы мероприятия, направленные на:

1. Развитие лизинга оборудования: субсидирование затрат субъектов малого и среднего предпринимательства («Лизинг-грант») (субсидии получили 963 субъекта малого предпринимательства, в результате реализации поддержанных бизнес-проектов создано более 9500 новых рабочих мест);

2. Внедрение инноваций субъектами малого предпринимательства и их технологической модернизации (субсидии получили 116 субъектов малого и среднего предпринимательства, в результате реализации поддержанных бизнес-проектов создано 900 новых рабочих мест);

3. Предоставление целевых субсидий субъектам малого предпринимательства для реализации бизнес-проектов на территории Республики Татарстан («Социальное предпринимательство») (субсидии получили 237 субъекта малого предпринимательства, в результате реализации поддержанных бизнес-проектов создано 2181 новых рабочих мест).

Кроме того, были реализованы мероприятия:

- компенсация части затрат на технологическое присоединение к объектам электросетевого хозяйства;
- компенсация части произведенных затрат, связанных с реализацией энергосберегающих мероприятий;
- субсидирование произведенных затрат, связанных с проведением энергетических обследований;
- субсидирование процентной ставки по кредитам;
- компенсация части затрат на проведение мероприятий (ярмарки).

Около 48,6% из общего объема финансирования, или 1,7 млрд. руб., были направлены на инфраструктурную поддержку малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан.

В 2013 г. структура финансирования мероприятий Программы изменилась.

При этом необходимо отметить, что значительная часть выделяемых в 2013 году бюджетных средств была направлена на создание и развитие инфраструктуры поддержки МП.

В 2013 г. уменьшилось количество малых предприятий по сравнению с 2012 г., приблизившись к показателю 2011 г., что может быть связано с переходом малых предприятий в разряд средних, что является положительной тенденцией их деятельности, также количество малых предприятий могло уменьшиться в связи с их уходом с рынка.

Проанализируем оборот малых предприятий (без микропредприятий) Республики Татарстан в 2010-2013 гг. В оборот предприятий включается стоимость отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, а также выручка от продажи приобретенных на стороне товаров (без налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей). Рассмотрим структуру оборота малых предприятий Республики Татарстан по видам экономической деятельности (данные представлены в табл.1.2).

Таблица 2.1.2

**Оборот малых предприятий (без микропредприятий) Республики Татарстан  
в 2010-2013 гг. по видам экономической деятельности [2]**

Показатели	2011 год		2012 год		2013 год	
	Сумма, млн. руб.	Уд.вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд.вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд.вес, %
Всего, в том числе	254579,44	100	315421,49	100	366203,05	100
Обрабатывающие производства	33521,86	13,17	39000,06	12,36	37626,00	10,27
Строительство	41490,22	16,30	76346,85	24,20	82674,44	22,58
Оптовая и розничная торговля	114935,83	45,15	117832,17	37,36	177835,99	48,56
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	29340,65	11,53	43816,08	13,89	28680,87	7,83
Прочие виды деятельности	35290,88	13,86	38426,34	12,18	39385,76	10,76

В 2012 г. наблюдался рост оборота малых предприятий (без микропредприятий) на

34% по сравнению с 2011 г., в 2013 г. рост составил 17% по сравнению с 2012 г.

По данным Федеральной службы государственной статистики в 2013 году в структуре оборота малых предприятий около половины занимают предприятия оптовой и розничной торговли –49%, строительства – 23%, предприятия, осуществляющие операции с недвижимостью и предприятия, работающие в области обрабатывающего производства – 8% и 10% соответственно.

На основании проведенного исследования данных количества и оборота субъектов малого предпринимательства (без микропредприятий) определена следующая тенденция развития малого и среднего бизнеса: в период с 2011 г. по 2013 г. количество субъектов малого предпринимательства (без микропредприятий) увеличилось менее чем на 1%, при этом оборот за аналогичный период увеличился на 92%, что говорит о стремительном развитии малого бизнеса, возможно на увеличение показателя оборота предприятий повлиял рост количества инновационных предприятий.

Таким образом, роль малого предпринимательства для Республики Татарстан значительна. По данным Министерства экономики РТ в целом по республике малый бизнес сегодня формирует одну четвертую (более 25%) валового регионального продукта - более 350 млрд. рублей добавленной стоимости. Однако, в 2013 году, в структуре распределения добавленной стоимости по сравнению с 2012 годом на 2,6 процентных пункта (по оценке) снизилась доля прибыли производства. При этом на 0,9 процентных пункта увеличилась доля затрат на оплату труда. Доля амортизационных отчислений, по оценке, увеличилась на 1,5 процентных пункта, доля страховых взносов в социальные фонды - на 0,6 процентных пункта. Доля других затрат, по оценке, сократилась на 0,4 процентных пункта.

#### **Список использованной литературы:**

1. Якушева А.Д. Анализ проблемы развития малого и среднего бизнеса / Якушева А.Д./ Национальный банковский журнал. 2014. №07(03).с.41-56
2. Попов В.М., Ляпунов С.И. Практика малого бизнеса./ Попов В.М., Ляпунов С.И. - М. 2011.с.58-66
3. Маньков В.С. Институциональные аспекты в государственном регулировании малого бизнеса / В.С. Маньков // Вестник Московского университета. - 2012. - №8. - С. 20-44.
4. Красавина С. Анализ развития малого предпринимательства в России / Красавина С./ Регионы. 2011. № 6. с. 11.
5. Росстат <http://cbsd.gks.ru/#>
6. Информационный портал поддержки мероприятий для делового сообщества <http://www.businesscom.ru/>

# ПЕДАГОГИКА

Исмагилова Э.Ф., магистрант  
Нигматов З.Г., д.пед.н., профессор

## Создание системы оценивания в профессиональном образовании России

Одним из ресурсных богатств любого государства является интеллектуальный потенциал её граждан, обеспечиваемый системой профессионального образования. Само же качество и результативность образовательного процесса напрямую зависит от корректности организации системы оценивания образовательных достижений учащихся. Развитие системы образования практически всегда сопровождается внесением изменений в принципы организации процедуры оценивания. Поправки могут проявляться как на уровне легкой интеграции новых идей, так и на уровне реструктуризации процесса присвоения баллов, однако цена экспериментальной неточности может отражаться на целых срезам поколений. В связи с этим весьма актуально ретроспективное изучение развития систем оценивания, используемых в профессиональном образовании России, для обладания полноценной информационной картиной при адаптации нововведений.

Согласно исследователю Андрееву А.Ю., история профессионального образования в России начинает свой отчет от конца XVII века, когда жалованными грамотами были обозначены Киевский университет (1694 год) и Московская академия (1701 год) [1, с.41]. Эти учреждения были далеки от современного представления об университетах и не содержали необходимого количества факультетов. Так же начало XVIII века было отмечено открытием ряда профессиональных училищ и Морской Академии в Санкт-Петербурге Петром I [6, с.3]. Данный период отмечен отсутствием унификации систем оценивания образовательных достижений учащихся. Проект Академического Университета от 28 января 1724 года так же не содержит описания систем оценивания результатов обучения [4, с.220]. Исследователи, описывающий период на рубеже XVII-XVIII веков, указывают на не востребованность профессионального образования со стороны дворянства и полную опору на преподавателей, выписываемых из-за границы [2, с.XVIII-XIX]. Предположительно, формы, шкалы и методы оценивания того времени, преимущественно, опирались на систему университетов Германии [1, с.1-2]. Аттестация студентов производилась публично, но сложность заключалась не столько в самом экзамене, который проводился таким образом, чтобы не отпугнуть свободных наблюдателей, сколько в получении допуска к нему [1, с.13].

Первое документальное описание форм и методов оценивания появляется в проекте Московского Университета от 1755 года [5, с.290-291]. По своей структуре и функциям этот ВУЗ среди большинства исследователей признается первым полноценным классическим университетом России. В качестве аттестационных мер указываются ежемесячные субботние «приватные диспуты» по заранее заданным темам, организуемые раз в полгода публичные диспуты, ежегодный конкурс сочинений по заданным «задачам» для выявления стипендиатов [5, с.290-291]. Сам проект не содержал критериев оценивания и шкал. Вся ответственность возлагалась на профессоров учебного заведения.

К началу XIX века происходит пересмотр устройства учебных заведений России и появляется первая попытка систематизации работы университетов через открытие новых высших учебных заведений и внедрению практического единого устава [4, с.15-16]. Указывается ежегодное прохождение экзаменов для перевода на следующий курс [2, с.101], а также ежемесячное составление ведомостей с описанием учебной успеваемости каждого студента для направления материала попечителю университета [2, с.79].

При мониторинге образовательных достижений оценивались не только умственная сфера, но и мотивационные и поведенческие проявления учащихся. Правда поведение не являлось приоритетным критерием при принятии решения о переводе на следующий курс. Выставляемые отметки представляли собой описательные словесные характеристики.

Достижениям умственного характера соответствовали обозначения: «превосходень», «отличень», «успеваешь хорошо» или «успеваешь», «изрядень», «старается» или «старателень», «надежень» или «подаешь надежду», «не худь», «посредственъ» или «средственъ», «исправень» или «исправляется», «можетъ или могъ бы хорошо учиться», «мало старается», «слабъ», «очень слабъ».

Мотивационная сфера описывалась через словесные отметки «прилежень», «примерно внимателень» или «внимателень».

Для описания поведения использовались обозначения «хорошо», «очень благоденствень», «благоденствень», «ведетъ себя хорошо», «не худь» [2, 79-80].

Проработка системы оценивания образовательных достижений коснулась не только студентов, но и будущих кандидатов наук, магистров и докторов наук. Устав Московского университета, являвшийся базовым для всех остальных высших учебных заведений того времени, содержал подробное описание прохождения аттестации на соответствующие должности для наращивания качественного кадрового потенциала ВУЗов внутри страны. Получение звания кандидата наук происходило только после успешного прохождения письменных и устных испытаний. Окончание магистратуры и докторантуры предполагало так же решение задач экспериментального характера и чтение публичных лекций для допуска к защите диссертации [7, гл. IX, §99-103].

Таким образом, систему оценивания, используемую университетами в начале XIX века, можно считать отправной точкой развития систем оценивания, используемых высшими учебными заведениями России, так как в ней содержится описание форм, методов, шкал оценивания, наблюдается следование государственному образовательному стандарту. Более ранние варианты являются скорее предпосылками к созданию системы оценивания в профессиональном образовании в России в силу своей размытости и отсутствия унификации процесса.

### **Список использованной литературы:**

1. Андреев, А.Ю. Российские университеты XVIII - первой половины XIX века в контексте университетской истории Европы / А.Ю.Андреев. –М.: Знак, 2009. – 640 с.
2. История Императорскаго казанскаго университета за первые сто лет его существования, 1804-1904 / [соч.] Н. П. Загоскина, заслуженнаго ординарнаго проф.- Казань : Типо-литогр. Имп. казанскаго ун-та , 1902-1904 .- 31 см Т. 1: Введение и ч. 1: (1804-1814) .- 1902 .- XLV, 567, [24] с., [15] л. ил., портр. : ил. - Указ. Библиогр. в введ. ; Список трудов штаб-лекаря Протасова [Электронный ресурс] / Президентская библиотека имени Бориса Николаевича Ельцина - Режим доступа: <http://www.prlib.ru/Lib/pages/item.aspx?itemid=623>
3. Новиков, М.В., Перфилова, Т.Б. Создание системы университетов в России и Устав 1804 года // Ярославский педагогический вестник. Т. 1. Гуманитарные науки. -2012 - №1 – С. 15-22.
4. Полное Собрание Законов Российской Империи : Собрание первое : С 1649 по 12 декабря 1825 года. - СПб. : Тип. II Отд-ния собств. Е. И. В. канцелярии, 1830. - 48 т.: указ. Т. 7 : 1723-1727. - 1830 [Электронный ресурс] / Государственная публичная историческая библиотека России – Режим доступа: <http://shpl.dlibrary.org/ru/nodes/185-t-7-1723-1727-1830#page/1/mode/grid/zoom/1>, свободный (Дата обращения: 9.01.2015).
5. Полное Собрание Законов Российской Империи : Собрание первое : С 1649 по 12 декабря 1825 года. - СПб. : Тип. II Отд-ния собств. Е. И. В. канцелярии, 1830. - 48 т.:

указ. Т. 14 : С 1754 по 1757 : От No 10.169 до 10.787. - 1830 [Электронный ресурс] / Государственная публичная историческая библиотека России – Режим доступа: <http://shpl.dlibrary.org/ru/nodes/192-t-14-s-1754-po-1757-ot-no-10-169-do-10-787-1830#page/1/mode/grid/zoom/1>, свободный (Дата обращения: 11.01.2015).

6. Рождественский С. В. Исторический обзор деятельности Министерства народного просвещения. 1802-1902. СПб., 1902 [Электронный ресурс] / Государственная публичная историческая библиотека России – Режим доступа: <http://shpl.dlibrary.org/ru/nodes/4728?view=list#page/3/mode/grid/zoom/1>, свободный (Дата обращения: 06.01.2014).

7. Устав Императорского Московского Университета от 5 ноября 1894 г. [Электронный ресурс] / Летопись Московского Университета – Режим доступа: <http://letopis.msu.ru/documents/327>, свободный (Дата обращения: 03.03.2015)

Моторина М.М., аспирант

### **Компоненты креативности и их проявление в творческой деятельности студента – дизайнера в процессе обучения**

В данной статье обозначены основные положения компонентной теории креативности, их влияние на протекание творческих процессов в ходе учебной деятельности студентов-дизайнеров. Данная теория основана на определении креативности как производстве идей или результатов, которые так же нестандартны и приводят к определенным целям. Компонентная теория креативности это обширная модель социальных и психологических компонентов, необходимых для личности занимающейся творческой работой.

**Ключевые слова:** дизайн, креативность, компонентная теория.

Во время обучения студенты-дизайнеры сталкиваются с различными задачами, решение которых зависит не только в понимании ими сущности задания, но и в правильном определении модели собственной деятельности для ее решения. Большинство учебных задач предполагают создание нового продукта. Производство нового продукта или неординарное решение поставленной задачи есть свидетельство креативности. При этом, хотя разрабатываемый студентом продукт должен быть новым, он должен отвечать изначально поставленной задаче. Эффективность педагогического управления учебной деятельностью студентов-дизайнеров заключается в способности преподавателя стимулировать развитие креативной модели поведения студента.

Педагогическое управление креативными процессами обучающихся предполагает обращение к научным теориям, раскрывающим сущность креативности. Одной из таких теорий является компонентная теория креативности, автором которой является Тереза Амабиле. Теория спроектирована в 1983 году так, чтобы быть всесторонне полезной: как для психологического, так и для организационного креативного исследования.

Согласно компонентной теории влияние на креативность оказывают три внутриличностных компонента: областно-значимые навыки (опыт в изучаемой области), креативно-значимые процессы (когнитивные и личностные процессы благоприятные для нового мышления), и задача мотивации (особенно, само-мотивация для вовлечения в деятельность проходящую вне интересов, удовольствия, или ощущения студентом соревновательного момента). Внеличностный компонент это близкое окружение – частные отношения, социальная среда. Образовательная среда подготовки будущих дизайнеров является значимым компонентом для развития креативности студента. А наличие специальных заданий, предполагающих проявление креативности в ходе их выполнения, призвано стимулировать процесс ее развития.

Теория Терезы Амабиле устанавливает, что креативность требует взаимодействия всех компонентов - креативность может быть в наивысшей точке только тогда, когда мотивированная личность с высоким уровнем опыта и превосходными навыками, а так же с креативным мышлением, работает в окружении, которое серьезно поддерживает креативность.

Исходя из данной теории, преподаватель должен выделить следующие сферы управления студентом: сферу опыта – создание условий для формирования у студентов навыков творческой, продуктивной деятельности; сферу направленности - вовлечение студента в творческий процесс, путем различных мотиваций; сферу личностных качеств – (оригинальный, нетрадиционный взгляд на ситуации, образное мышление, коммуникабельность, терпение и усидчивость, а также трудолюбие). Важным условием развития креативности является формирование социальной среды, поддерживающей креативность, путем поощрения и проведения различных мероприятий внутри кафедры (факультета).

Изучив теорию можно сделать вывод, что в компоненты данной теории являются неотъемлемой частью любого творческого процесса производимого студентами-дизайнерами.

Областно-значимые навыки включают в себя: знания, опыт, технические навыки, интеллект и талант в редких областях, которые приобретаются в процессе обучения.

Креативно-значимые процессы (обычно называемые креативно-значимые навыки) включают в себя познавательную манеру и индивидуальные характеристики, которые приводят к самостоятельности, рискованным действиям, и открывают новые перспективы в решении творческих задач. Этот познавательный процесс включает в себя возможность использования широких, гибких категорий для синтеза информации, а так же возможность разрушения стереотипных и используемых «сценариев». Личностный процесс включает в себя самодисциплину и устойчивость от неопределенности. Креативно-значимые навыки так же формируются в процессе обучения.

Задача само-мотивации - это воодушевление: мотивация к совершению задач или решению проблем, потому что это интересно, увлекательно, испытание своих сил, или когда это приносит радость. Это гораздо лучше, чем совершение данного действия под влиянием внешней мотивации, которое возникает в случае обязательств или вознаграждения, надзора, испытания, оценивания со стороны или требований сделать что-то определенным образом. В данном случае образ и методы преподавателя должны выходить за рамки обычной мотивации. Воодушевление студента – одна из важнейших задач любого преподавателя, особенно преподавателя кафедры дизайна.

Внешний компонент - это рабочее окружение или в более общем смысле - социальное окружение. Данный компонент включает в себя все внешние факторы мотивации, которые были показаны подрывающими само-мотивацию. Исследования коллективного окружения студентов показали наличие большого количества факторов влияния рабочего окружения, которые могут заблокировать креативность. Таких, например, как наличие нормы резкой критики новых идей, проблемы внутри коллектива, консервативная, безрисковая позиция преподавателя и чрезмерное давление времени. Противопоставить негативным факторам можно - факторы стимулирующие креативность. Данные факторы ощущаются как позитивный соревновательный момент в процессе обучения:

1. Рабочие студенческие группы, которые сплочены, разнообразно подкованы и сфокусированы на идее;
2. Свобода в техниках выполнения творческой работы;
3. Преподаватели, которые поощряют развитие новых идей, поддерживают новые инновации, и четкое выражение креативной мысли;
4. Нормы интенсивного распределения идей через организацию процесса.

Актуализируя идеи компонентной теории креативности в своей деятельности, преподаватель может стимулировать развитие творческого потенциала студента. Выявив

отсутствие действия некоторых компонентов креативности, преподаватель должен проектировать учебный процесс таким образом, чтобы активизировать их, тем самым обеспечивая условия качества подготовки студентов-дизайнеров.

#### **Список использованной литературы:**

1. Amabile T. M., Mueller J. S. «Handbook of Organizational Creativity», 33-64. New York: Lawrence Erlbaum, 2008.
2. Amabile T. M. “Componential Theory of Creativity”, Harvard Business School Working Paper, No. 12-096, 2012.
3. Dul J., Ceylon C., Jaspers F., «Human Resource Management», 50 (6), 715-734, 2011.

Тренгулова С.Ф., магистрант

### **Формирование коммуникативной компетенции студентов средствами иностранного языка**

*Аннотация:* В данной статье рассматриваются проблемы формирования коммуникативных компетенций студентов при обучении иностранному языку.

*Ключевые слова:* коммуникация, компетенция, студенты, иностранный язык, межкультурная коммуникация.

Сегодня каждый человек и общество, в целом, заинтересованы в практическом овладении иностранным языком, который обеспечивает возможность выхода на мировой рынок, а также способствует приобщению к ценностям мировой культуры. В связи с этим, одной из приоритетных целей обучения в системе высшего профессионального образования является формирование иноязычных речевых навыков и умений будущих специалистов, готовых к социальной и академической мобильности и компетентных в профессиональном отношении.

Для формирования иноязычной коммуникативной компетенции студентов необходимо эффективное использование как традиционных, так и активных методов обучения, адекватно отражающих содержание и структуру иноязычной коммуникативной компетенции будущего специалиста.

Концепция коммуникативной компетенции при обучении иностранным языкам предусматривает формирование у студентов знаний, умений и навыков, которые позволяют им приблизиться к этно-культурным ценностям страны изучаемого языка и практики пользоваться иностранным языком в ситуациях межкультурного взаимопонимания и познания. Совокупность таких, знаний, навыков и умений составляют коммуникативную компетенцию студента. [4, с.105–107].

Коммуникативная компетенция (от лат. *communico* - делаю общим, связываю, общаюсь и *competens* (*competentis*) – способный) – приобретенное в процессе естественной коммуникации или специально организованного обучения особое качество речевой личности, складывающееся из нескольких составляющих. [3, с. 162].

Основное назначение обучения иностранным языкам состоит в формировании коммуникативной компетенции, т.е. способности и готовности осуществлять межличностное и межкультурное общение с носителями языка. Иностранный язык предполагает коммуникативное и социокультурное развитие студентов средствами иностранного языка для подготовки к межкультурному общению в сфере образования, к использованию иностранного языка как средства самообразования в интересующих областях человеческого знания.



Владение иностранным языком - это собственно лингвистические знания, т.е. это знание системы языка и умение ее использовать в целях коммуникации.

Коммуникативная компетенция предполагает способность и возможность студента вести речевую деятельность, в основе которой лежат коммуникативные навыки.

По определению исследователя И.А. Зимней, коммуникативная компетенция - это «овладение сложными коммуникативными навыками и умениями, формирование адекватных умений в новых социальных структурах, знание культурных норм и ограничений в общении, знание обычаев, традиций, этикета в сфере общения, ориентацию в коммуникативных средствах. [1, с. 13-14].

Целью обучения иностранного языка является формирование коммуникативной компетенции студентов, которая реализуется в способности к речевому общению.

Формирование коммуникативной компетентности не может осуществляться без наличия социокультурного компонента. Ведь общение на иностранном языке происходит, как правило, в контексте межкультурной коммуникации.

Расширение взаимодействия культур и народов делает особенно актуальным вопрос о культурных различиях. Чрезвычайно важным становится умение определять культурные особенности народов, чтобы понять друг друга, способствовать успешному общению. Разносторонние международные контакты руководителей и предпринимателей всех уровней показывают, что успех в любом виде международной деятельности зависит от степени подготовки специалистов в области межкультурной коммуникации. Главное препятствие, мешающее успешному осуществлению процесса межкультурной коммуникации состоит в том, что мы воспринимаем другие культуры через призму своей культуры, поэтому наши наблюдения и заключения ограничены её рамками. Зачастую нам не удается понять значения слов, поступков, действий, которые не характерны для нас самих. [2; с.14]

Здесь напрашивается вывод, что эффективная межкультурная коммуникация не может возникнуть сама по себе, ей необходимо целенаправленно учиться. В контексте обучения иностранным языкам необходимо знакомить студентов с культурой других народов, их обычаями, традициями, нормами поведения. Введение подобных элементов в процесс обучения будет способствовать подготовке студентов к эффективным межкультурным контактам на уровне повседневного межличностного общения. Необходимо формировать практические навыки и умения, которые позволили бы свободно понимать представителей других культур.

Таким образом, коммуникативная компетенция, с одной стороны, является характеристикой личности человека, его способностью, которая, с другой стороны, проявляется в его поведении, деятельности, позволяя ему разрешать жизненные, практические ситуации (в том числе и коммуникативные).

В отличие от отдельного умения или навыка, которые можно тренировать каждое само по себе, развитие компетенции требует включения всего комплекса способностей и умений сразу. Нельзя обучиться отдельным умениям, получить конкретные навыки, приобрести некоторые знания, потом всё сложить и получить компетенцию. Любая компетенция приобретается в процессе реализации какой-либо осмысленной деятельности, в процессе которой нужно ставить цели и определять результаты, решать поставленные задачи и искать способы их решения, и т.д. Итак, если идет речь о коммуникативной компетенции, необходимо иметь в виду, что коммуникация всегда встроена в какую-либо деятельность и обусловлена ею.

#### **Список использованной литературы:**

1. Зимняя, И.А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентностного подхода в образовании / Авторская версия / И.А. Зимняя. М.: Московский исследовательский центр подготовки специалистов. 2004.- 240с.
2. Компетентностный подход в педагогическом образовании: Коллективная

монография/Под ред. проф. В.А.Козырева и Н.Ф.Радионовой. - СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И.Герцена, 2004.

3. Педагогическое речеведение. Словарь-справочник. – М.: Флинта, Наука. Под ред. Т. А. Ладыженской и А. К. Михальской. 1998.-312с.

4. Щеглова Н. В. Формирование коммуникативной компетенции в процессе обучения иностранным языкам // ИСОМ. 2011. № 4.- 270с.

Файзуллина А.Г., аспирант

### **Роль учителя в воспитании гиперактивных детей в начальных классах**

В последнее время все чаще и чаще в педагогике употребляется понятие «гиперактивный ребенок». Рассмотрим значение данного понятия. В психологическом словаре представлено следующее обозначение этого понятия: «активный» – от латинского «aktivus» (деятельный, действенный), «гипер»- от греческого «huper»- над, сверху - указывает на превышение нормы. «Гиперактивность у детей проявляется несвойственными для нормального, соответствующего возрасту, развития ребенка невнимательностью, отвлекаемостью, импульсивностью» [1].

В основе гиперактивности, как правило, лежит минимальная мозговая дисфункция (ММД), которая и является причиной возникновения школьных проблем примерно у половины неуспевающих учащихся. Основными причинами возникновения гиперактивности у детей, прежде всего, являются патология беременности, родов, инфекции и интоксикации первых лет жизни малыша, генетическая обусловленность [2].

Специальные обследования показывают, что в течение последних лет около 15-20% детей, поступающих в школу, имеют различные нарушения нервно-психического здоровья. Нарушения нервно-психического здоровья авторы относят к категории так называемых “пограничных расстройств”, т.е. находящихся на грани нормы и болезни. Их настолько трудно распознать в дошкольный период, тем не менее, при малейшем “толчке”, которым и является начало систематического обучения в школе и весь комплекс школьных нагрузок, они принимают выраженный характер, и учитель сталкивается с этим раньше всех [3].

Очень часто неправильное поведение учителя (например, отсадить ребенка с гиперактивностью подальше, чтобы не мешал заниматься с другими учениками) может повлечь за собой негативные результаты как для самого ребенка, так и для учителя. Если учитель не будет обращать внимание на гиперактивного ребенка, то ребенок будет рисовать в учебнике, резать парту, залезет под нее, позже непременно станет донимать других учеников, сидящих перед ним и позади него. В такой ситуации решение одно – ребенок должен находиться постоянно в поле зрения учителя, где есть возможность эмоционального и зрительного контакта с ним.

Н.Н. Заваденко отмечает, что многие дети с диагнозом “синдром дефицита внимания с гиперактивностью (СДВГ)” имеют нарушения в развитии речи и трудности в формировании навыков чтения, письма и счета, 66% - обнаруживали признаки дислексии и дисграфии, 61% - признаки дискалькулии [4].

Следует отметить, что гиперактивный ребенок импульсивен, и невозможно предсказать, что он сделает в следующий миг. В такой ситуации педагогу необходимо морально быть готовым к его непредсказуемым выходкам. Ребенка с таким нарушением не следует наказывать, так как он искренно не понимает, за что его наказали, он не задумывается о последствиях своих действий.

Самая большая проблема гиперактивного ребенка – его отвлекаемость. Заинтересовавшись чем-то одним, он тут же принимается за другое дело, не доводя его

до конца. Он любопытен, но не любознателен, так как любознательность предполагает постоянный интерес к какой-либо деятельности.

Такой ребенок вызывает беспокойство и раздражение взрослых. Они считают, что он не хочет сосредоточенно работать, не хочет подчиняться дисциплинарным требованиям. Однако проблема заключается в том, что он не “не хочет”, а не может вести себя по-другому. Он не умеет и не знает, как вести себя соответственно школьным правилам поведения. Причиной этого является, как мы уже отмечали выше, специфические нарушения функционирования мозговых систем. В данном случае, учителям, педагогам и родителям необходимо понимать эту специфику ребенка и постараться объяснить ему все требования, которые он должен выполнять в рамках школы.

Есть основания полагать, что учебная деятельность, требующая, прежде всего целенаправленности, планирования и самоконтроля выполняемых действий, оказывается для него особенно трудной. Здесь учитель с пониманием должен помочь ребенку сконцентрироваться на определенной задаче, решение которой не требует много времени, объяснить задание и найти пути решения данной задачи в интересной для него форме.

При эмоциональной напряженности, свойственной таким детям, ребенок склонен остро переживать трудности, которые возникают при обучении в школе, у него формируются негативная самооценка и враждебность ко всему, что связано со школьным обучением, например, неврозоподобные и психопатоподобные расстройства [3]. В этой ситуации учителю следует показать свою способность понять трудности, возникающие из-за его повышенной активности и эмоциональной неуравновешенности и создать условия для их коррекции в атмосфере доброжелательного внимания и поддержки. Такой ребенок должен развиваться в благоприятной обстановке без интеллектуальных перегрузок, с соблюдением соответствующего режима, в ровной эмоциональной атмосфере.

Таким образом, учителю в работе с гиперактивными детьми надо использовать три основных направления:

1. Развитие дефицитарных функций (внимания, контроля поведения, двигательного контроля).
2. Отработка конкретных навыков взаимодействия с взрослыми и сверстниками.
3. Должна осуществляться работа с гневом, психозом.

При развитии дефицитарных функций коррекционную работу следует проводить поэтапно, начиная с развития одной отдельной функции, например, с дефицита внимания.

Когда в процессе занятий будут достигнуты положительные результаты, можно продолжить коррекционную работу одновременно с дефицитом внимания и контролем поведения. И только потом можно использовать упражнения, которые развивали бы все три дефицитарные функции одновременно (внимание, контроль поведения, двигательный контроль).

Известно, что двигательное развитие ребенка оказывает мощное влияние на его общее развитие, в частности, на формирование речи, интеллекта и таких анализаторных систем, как зрительная, слуховая, тактильная, поэтому двигательная коррекция должна занять одно из центральных мест в общей реабилитационной программе ребенка [5].

В проработке конкретных навыков взаимодействия со взрослыми и сверстниками, первоначальная работа с гиперактивным ребенком должна осуществляться индивидуально. Здесь можно обучить ребенка не только слушать, но и слышать, понимать взрослого, например, формулировать самому правила поведения во время занятий и правил выполнения конкретного задания и проговаривать их вслух. Далее, последовательно можно вовлечь гиперактивного ребенка в групповые виды деятельности (во взаимодействие со сверстниками). Сначала лучше включать гиперактивного ребенка в работу с малой подгруппой детей (2-4 человека) и только после этого он может участвовать в общегрупповых занятиях.

М.М. Чистякова в книге “Психогимнастика” отмечает, что для таких детей полезны занятия психогимнастикой. Замечено, что изобразительная деятельность и музыка – это вспомогательные средства общения, благодаря которым облегчается возможность продуктивного контакта с гиперактивным ребенком [5].

Следует подчеркнуть, что родители гиперактивных детей, как правило, испытывают много трудностей при взаимодействии со своими детьми. Родителям надо объяснить, что ребенок не виноват, что он такой, и что дисциплинарные меры воздействия в виде постоянных наказаний, замечаний не приведут к улучшению поведения ребенка, а в большинстве случаев даже ухудшат его. С таким ребенком надо говорить спокойно и сдержанно, желательно не говорить ребенку “нет”, а дать ему возможность выбора. Гиперактивного ребенка необходимо отвлечь от длительных занятий на компьютере и от просмотра телевизионных передач, которые могут вызывать излишнее эмоциональное перенапряжение. Гиперактивного ребенка следует записать на занятия, которые могли бы успокоить, умиротворить его, его сознание, например плавание или конный спорт. Таким детям следует больше времени проводить со своей семьей, больше бывать на природе, прогуливаться по лесу или по парку, где он может расслабиться и просто любоваться природой.

В заключении важно отметить, что учитель занимает важное место в воспитании детей, особенно в начальных классах. Здесь учитель преподносит те азы, которые в будущем может предопределить будущее ученика, его дальнейшую жизнь. Вместе с этим, учитель может легко воздействовать на своих учеников, передавать им свои взгляды на жизнь, свои привычки. Здесь можно отметить концепцию Майкла Полани, который считал, что ученик или молодой ученый может привязать к себе тот же стиль работы, структуру работы и даже подчерк своего учителя или научного руководителя.

#### **Список использованной литературы:**

1. Психологический словарь, 1997, с. 72.
2. <http://festival.1september.ru/articles/103539/>
3. Безруких М.М., Ефимова С.П., “Знаете ли вы своего ученика”, М., Просвещение, 1996 г.
4. Заваденко Н.Н., “Факторы для формирования дефицита внимания и гиперактивности у детей”, Мир психологии №1, М., 2000 г.
5. Чистякова М.М., “Психогимнастика”, М., Просвещение, 1990 г.

# ПСИХОЛОГИЯ

Врачева Е.И., магистрант

## **Продуктивность памяти при обучении иностранному языку на разных возрастных этапах**

Одним из важнейших элементов нашей жизни является память. Память – это не просто феномен фиксации, сохранения и воспроизведения информации о взаимодействии между объектами, это человеческая сущность, жизнь и окружающий мир. Для сравнения возьмем человека, потерявшего память (амнезия). Человек, потерявший не только в окружающей его обстановке, а потерявший сам себя, что наиболее страшно. Память наполняет жизнь человека воспоминаниями, чувствами, эмоциями. Память – один из признаков существования у человека мыслительной деятельности.

Образы внешнего мира, возникающие в коре головного мозга, оставляют след, который может сохраняться в течение определенного количества времени. Запоминание, сохранение и последующее затем воспроизведение личностью ее опыта и составляет сущность процесса памяти. Благодаря данному психическому процессу расширяются (или в случае нарушений снижаются) познавательные возможности человека. Так, изучение иностранного языка практически полностью основано на использовании памяти.

Актуальность исследования состоит в том, что глобализация и интернационализация во всех сферах общественной и профессиональной жизни вызывает повышенный интерес к изучению иностранного языка, как у детей, так и у взрослых. В процессе обучения педагог сталкивается со многими психологическими барьерами и возрастными особенностями обучающихся разных возрастных групп. Это объясняется тем, что сенситивный период развития языка у взрослых завершился, но он может компенсироваться уже сложившимися аналитическими навыками. Также, у взрослых, в отличие от детей, часто встречаются психологические барьеры в виде страха говорить, неуверенности в себе, опыта в непродуктивности обучения. В связи с этим, решая педагогические задачи при преподавании определенной темы, при выборе способа объяснения нового материала, необходимо учитывать не только педагогические аспекты преподавания, но и психологические особенности, которые включают в себя и возрастные.

Новизна исследования состоит в определении психологических условий и факторов, влияющих на длительность сохранения в памяти иноязычного материала субъектами разных возрастных групп, а также в группировании методик, обеспечивающих максимальную продуктивность памяти при изучении иностранного языка на разных возрастных этапах.

Цель исследования заключается в изучении влияния психологических (в том числе возрастных) особенностей на продуктивность памяти при изучении иностранного языка.

В рамках рассматриваемой статьи ставятся задачи по определению психологических условий и факторов, влияющих на длительность сохранения в памяти иноязычного материала субъектами разных возрастных групп и определении группы методик, обеспечивающих максимальную продуктивность памяти при изучении иностранного языка на определенном возрастном этапе.

Одним из насущных вопросов в исследовании проблемы продуктивности памяти при изучении иностранного языка является следующий: почему дети запоминают быстро, но ненадолго, а взрослые усваивают иноязычный материал тяжелее, но надолго. Суть вопроса состоит в том, что при изучении иностранного языка детьми пройденный материал с трудом переходит из кратковременной памяти в долговременную, в связи с чем необходимо тренировать ассоциативную память и проводить непрерывные проверочные тестирования. У взрослых усвоение и запоминание иноязычного материала занимает больше времени,

но сохраняется в памяти дольше, в связи с чем необходимо больше времени отводить на изучение каждой темы и опираться на механическую память.

Ключ к проблеме лежит во многих факторах, которые влияют на продуктивность памяти на разных возрастных этапах. Память у людей различается по многим параметрам: скорости, прочности, длительности, точности и объему запоминания. Все это количественные характеристики памяти. Но существуют и качественные различия. Они касаются как доминирования отдельных видов памяти - зрительной, слуховой, эмоциональной, двигательной, уровня развития личности, развития волевой, эмоциональной и интеллектуальной сфер и других, так и их функционирования.

Между этим, барьеры и специфику обучения иностранному языку разных возрастных групп нельзя относить только к психологическим факторам. Немаловажную роль играет и функция педагогики, так как обучение – это в первую очередь педагогическая деятельность.

В настоящее время полки книжных магазинов и каталоги издательств пестрят различными учебниками, направленными на развитие различных компетенций (коммуникативной, социокультурной и лингвистической). Тем не менее, ни один европеизированный учебник не сможет оправдать результат учебной деятельности без предварительной стратегической постановки методики и цели обучения. При построении процесса обучения должное внимание необходимо уделять не только психологическим свойствам личности, но и педагогической стороне вопроса, так как это первостепенные задачи при обучении. Цели обучения иностранному языку для взрослых и детей – различны.

Вопрос продуктивности памяти и барьеров при запоминании волнуют многих ученых со всего мира уже не один десяток лет. По результатам компьютерного сканирования мозга детей и взрослых было выявлено, что за кратковременную память у человека отвечает гиппокамп, который наиболее развит и функционирует в детском возрасте, а у взрослых наиболее ярко функционирует деятельность коры головного мозга, нейроны которой получают специфические метки на эпигенетическом уровне, что и отвечает за долговременную память [1]. В связи с этим можно увидеть взаимосвязь, влияние и причины получения информации различными частями мозга в разные этапы жизни.

Современные реалии нашего мира таковы, что любая сфера деятельности становится абсолютно недоступной и недостижимой, если вы не владеете иностранным языком. Современные условия ставят перед страшим поколением людей необходимость знания иностранного языка. Сегодня к молодым людям предъявляются повышенные требования, нежели 15-20 лет назад. От людей среднего возраста, обучающихся на курсах английского языка, часто приходится слышать сожаление того, что они не уделяли должного внимания изучению иностранного языка ранее.

Необходимо сказать, что современные дети принадлежат не просто к другому поколению жизни, они сами другие. Они легче и быстрее адаптируются к изменениям общественной жизни и окружающей действительности. Это не консерваторы, последнее поколение которых родилось в 90-е годы, они инноваторы, дети 2000-х.

Большинство детей уже в старшем школьном возрасте понимают жизнь и ставят перед собой цели. Иноязычная подготовка детей в школе ставит перед собой цели развития общей речевой способности школьника в его самом элементарном филологическом образовании, в формировании способностей и готовности использовать именно иностранный язык как средство общения, как способ приобщения к другой национальной культуре. Это особенно актуально в рамках расширенной интернализации в мире во всех сферах жизни. Изучение иностранного языка в данном возрасте полезно всем детям, независимо от их стартовых способностей, поскольку оно оказывает: бесспорное положительное влияние на развитие психических функций ребёнка: его памяти, внимания, мышления, восприятия, воображения; стимулирующее влияние на общие речевые способности ребёнка;

Так как цели и уровни восприятия информации в детской и взрослой возрастных группах различаются, необходимо определить единую или близкую к единой стратегию и методику преподавания иностранного языка для эффективного освоения материала с учетом психологических и возрастных особенностей.

Для любой возрастной группы одновременно необходимо развивать в личности все виды компетенций, от грамматической теории до практического применения усвоенного материала (чтение, говорение, письмо, аудирование).

Так, для взрослых предпочтительнее использование интенсивного метода обучения, включающего в себя механическое заучивание новой лексики, аудирование иноязычного оригинального текста со строгой постановкой определенной цели (например, выражение собственного мнения относительно просмотренного видеорепортажа или прослушанной аудиозаписи), применение языкового материала в устной речи.

При работе же с детьми используется метод с использованием игровых технологий. В работе с детьми нет места механическому запоминанию, т.к. и без этого они впитывают всю информацию в себя как губка. Ее необходимо лишь подкреплять практикой говорения. Цель применения аудиовизуального метода при обучении взрослой группы, деятельность направлена на понимание речи и заключения определенных выводов, при обучении детской группы целью аудиовизуального материала является ознакомление с нормами произношения и его постановка, раздельное понимание речи на слух. При обучении детей в процессе деятельности используются игровые элементы, главным образом ассоциативный механизм, поскольку в детском возрасте он развит как никогда. Ассоциативный метод усваивания материала является одним из самых эффективных, поскольку использует один из самых главных элементов памяти – воображение.

Таким образом, необходим четкий и разделенный подбор методов и механизмов восприятия для эффективного обучения иностранному языку в разных возрастных группах.

#### **Список использованной литературы:**

1. Edith Lesburguères, Oliviero L. Gobbo, Stéphanie Alaux-Cantin, Anne Hambucken, Pierre Trifilieff, Bruno Bontempi. Early Tagging of Cortical Networks Is Required for the Formation of Enduring Associative Memory // Science. 18 February 2011. V. 331. P. 924–928. Doi: 10.1126/science.1196164.

Гаджиева А.А., магистрант  
Терещенко Н.Г., к. психол.н., доцент

#### **К вопросу о психологических детерминантах учебно-профессиональной деятельности**

Актуальность исследования проблемы психологических детерминант учебно-профессиональной деятельности порождает обращение исследователей к данной теме. Оценивая состояние проблемы можно отметить наличие разнообразных по содержанию и тематике исследований, но и отсутствие общей классификации таких исследований, поэтому укажем лишь общие направления.

Одним из направлений исследований является традиционное изучение механизмов формирования навыков в области профобучения, в котором выявлены факторы эффективности упражнений и изучены конкретные виды профессиональной деятельности.

В исследованиях другого направления представлено изучение формирования профессионально важных качеств (ПВК) и показано, что в профессиональном обучении

осуществляется их развитие до уровня соответствующих требований. В этой области накоплен опыт тренировки ПВК для различных видов профессиональной деятельности.

Еще одно направление связано с развитием представлений об индивидуальном стиле профессиональной деятельности. В нем было показано влияние индивидуального стиля на эффективность деятельности и энергозатраты человека.

В рамках концепции системогенеза профессиональной деятельности В. Д. Шадрикова выполнены исследования психологических закономерностей формирования подсистемы ПВК и рассмотрено их влияние на успешность деятельности.

Обобщая, можно указать, что в исследованиях представленных направлений посвященных теме психологических детерминант учебно-профессиональной деятельности реализуются такие ориентации как: аналитическая и системная. В этих исследованиях используется комплекс специальных понятий: профессиональные знания и умения, профессиональные способности, профессионально важные и учебно важные качества, индивидуальный стиль профессиональной деятельности и другие. Оперирование такими понятиями указывает на многообразие детерминант учебно-профессиональной деятельности.

Изменения современного общества – информационная насыщенность, бурный темп развития социума – находят отражение в изменении условий профессиональной подготовки и, как следствие, в актуализации исследований психологических детерминант учебно-профессиональной деятельности, а также расширении категорий детерминант и обращении к понятиям компетенции, профессионализм.

Во-первых, в настоящее время практику российского высшего образования начинает определять компетентностный подход. Педагогическое сообщество принимает в качестве ведущего положение о зависимости качества образования от овладения субъектами ключевыми компетенциями, а не только знаниями.

Во-вторых, роль профессионального образования видится в содействии развития общества, поэтому основу образовательных стратегий вуза составляет гуманизация, направленная на обеспечение личностно-профессиональной самореализации.

В-третьих, определяющими требованиями становятся характеристики современного рынка труда в условиях реформирования российской экономики (отсутствие стабильности, конкуренция, определяющая все стороны профессиональной жизни, и др.). И как указывается в Концепции модернизации российского образования, целью профессионального образования становится подготовка конкурентоспособного на рынке труда специалиста.

Таким образом, современная высшая школа должна решать задачу подготовки специалистов инициативных, способных как к практическому участию в социально-экономической жизни общества, так и к собственному саморазвитию на протяжении всей профессиональной жизни, а также конкурентоспособных.

Все эти условия находят отражение и в современном дизайне, в трансформациях дизайн-образования. Будущие дизайнеры сталкиваются с необходимостью принимать решения в условиях постоянно меняющейся конъюнктуры. Кроме того, изменения происходят и в системе обучения – вводятся новые методики преподавания, внедряются инновационные формы обучения, которые предполагают значительную степень непосредственной вовлеченности студентов в процесс обучения и отход от модели «мастер-подмастерье». Значение приобретают технологии, направленные на обеспечение профессионального роста личности, развивающие ведущие компетенции субъектов профессиональной деятельности в области дизайна.

В этих условиях особое значение приобретает изучение психологических условий учебно-профессиональной деятельности в высшей школе с учетом специфики подготовки по направлению дизайна.

Писатель-фантаст Роберт Хайнлайн устами своего героя Лазаруса Лонга заметил, что человек должен уметь все, а специализация является уделом насекомых. Обращая взгляд



в глубину истории, можно обратиться к опыту древних греков, которые основной целью образования видели не столько обучение конкретным навыкам, но воспитание личности в соответствии с представлением об идеальном человеке. Образовательный процесс представлял собой не столько овладение суммой навыков, сколько воспитание в человеке способности к суждению и эстетического чувства прекрасного. Последнее, на наш взгляд, перекликается с современными тенденциями в образовании, характеризующимися, в том числе такими свойствами как гуманизация и индивидуализация. Следует отметить, что парадигма образования выстраивается в соответствии с требованиями времени. Современное общество развивается сверхбыстрыми темпами, бросая профессионалам в области дизайна все новые и новые вызовы.

Майк Пресс и Рейчел Купер в своей работе «Власть дизайна. Ключ к сердцу потребителя» отмечают важность развития в дизайнере исследовательских качеств. Это требование приобретает особое значение в свете таких противоречивых явлений современности, как мультикультурализм, с одной стороны, и все более частое обращение к традициям – с другой. Современное общество не представляется без инноваций, но все явственней становится и интерес к национальной культуре. Таким образом, одной из важнейших задач подготовки специалистов в области дизайна видится в формировании такого сочетания знаний, умений и навыков, которое позволило бы им наиболее эффективно реализоваться в профессиональной деятельности. В то же время, ни одна система образования не в состоянии снабдить обучающего исчерпывающим объемом знаний, следовательно, определяющей для будущего специалиста в области дизайна должна стать способность к адаптации к быстроменяющимся требованиям рынка. Последнее предполагает наличие у студента-дизайнера таких личностных характеристик как неконформизм и четкое понимание своих целей, креативность, способность понимать суть происходящих изменений и правильно реагировать на них, самоуважение.

Конечный продукт труда дизайнера, по сути, являет собой некое символическое послание потребителю, который должен «считать» это послание, представленное через форму, материал, цвет и т.д. Поэтому особое значение приобретает такая профессиональная характеристика, как толерантность. При этом для дизайнера определяющей является способность посмотреть на мир глазами других людей, возможно с иной системой ценностей и другим пониманием эстетики.

Обобщая вышесказанное, можно выделить в качестве одной из важнейших задач современного образования ориентацию обучающихся на развитие исследовательских качеств и творческое осмысление профессиональных задач, а также указать, что успешность учебно-профессиональной деятельности студентов-дизайнеров предопределяется личностными характеристиками: неконформизмом, креативностью, самоуважением.

#### **Список использованной литературы:**

1. Андреев, В. И. Педагогика: учебный курс для творческого саморазвития / В. И. Андреев. – Казань : Центр инновационных технологий, 2003. – 608 с.
2. Зимняя, И. А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентностного подхода в образовании – М. : Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. – 42 с.
3. Климов, Е. А., Носкова, О. Г. История психологии труда в России / Е.А.Климов, О.Г. Носкова. – М. : МГУ, 1992. – 221 с.
4. Пресс, М. Власть дизайна: Ключ к сердцу потребителя / Майк Пресс, Рэйчел Купер; пер. с англ. А. Н. Поплавская; науч. ред. Б. П. Буландо. – Минск : Гревцов Паблишер, 2008. – 352 с. I
5. Терещенко, Н. Г., Карпов А. В. Психологические структурно-уровневые различия личностных детерминант управленческой деятельности / Н. Г. Терещенко, А. В. Карпов // Научный поиск: сб. науч. раб. студ., асп. и препод.; под ред. проф. А. В. Карпова. – Ярославль : ЯрГУ, 1997. – С. 77-79.

6. Толочек, В. А. Стили профессиональной деятельности / В. А. Толочек. – М. : Смысл, 2000. – 199 с

7. Шадриков, В. Д. Проблемы системогенеза профессиональной деятельности / В. Д. Шадриков. – М. : наука, 1982. – 185 с.

Ильина А.А., магистрант  
Чукмарова Л.Ф., к. психол.н., доцент

### **Полоролевые экспектации и гендерные роли супругов**

Семейные отношения, как в зарубежной, так и в отечественной литературе изучались и изучаются с точки зрения экономической ячейки общества. В последние годы в России семья рассматривается с акцентом на оптимизацию демографических процессов. К сожалению редко изучается с какими социально-психологическими проблемами приходится сталкиваться людям находящимся в браке на разных стадиях семьи и проживающих в различной местности.

Несмотря на всю значимость семьи, в современном обществе наметился кризис семейного института: большое число разводов, снижение уровня рождаемости, рост числа семей, не справляющихся с воспитанием детей. Особенно остро этот кризис проявляется в городах. Городской образ жизни постоянно генерирует новые формы общения, которые все больше осуществляются в безличной форме. С другой стороны, городская жизнь становится все более индивидуализированной, влияние семьи и соседства ослабевают.

Семья, проживающая в городе имеет отличительные характеристики полоролевых экспектаций и гендерных ролей от семей, проживающих в сельской местности. Семьи, проживающие в сельской местности менее подвержены разводам и разрывам отношений. Изучение полоролевых экспектаций и гендерных ролей семей с различным проживанием и проведение тщательного анализа, можно вывести формулу крепкой и счастливой семьи.

Основой нашего исследования послужили следующие тенденции. Традиционно типичная городская семья в самом общем виде представляется как нуклеарная, с профессионально занятыми супругами, с небольшим и регулируемым числом детей, воспитание которых осуществляется как семьей, так и обществом. Отношения с родственниками несколько дистанцируются и определяются деловыми контактами. Наблюдается ориентация семьи на другие социальные институты и на интенсивное общение с друзьями.

Цель исследования: изучение особенности формирования полоролевых экспектаций и гендерных ролей и влияние их на стабильность семейных отношений, семей проживающих в городской и сельской местности.

Объектом исследования выбраны среднестатистические семьи города Набережные Челны и семьи, проживающие в селах Татарстана, в возрасте от 30 до 50 лет.

Подавляющее большинство горожан Набережных Челнов – это горожане в первом и втором поколении, причем, подавляющее большинство населения, являясь горожанами в первом поколении, стремятся сохранить нормы поведения, характерные для семьи из небольших поселков.

Предметом исследования определены различия полоролевых экспектаций супругов, проживающих в сельской и городской местности, их ожидания друг от друга, их призывания в браке, семейные ценности и мотивы их брака, а также различия гендерных ролей семей в зависимости от места проживания.

Социально-психологический анализ полоролевых экспектаций в межнациональных семьях с различным супружеским стажем, проживающих в городе, позволяет сделать следующие выводы.

Среди пар со стажем до 5 лет преобладает проблемный тип отношений, характеризующийся наличием либо скрытых, либо явных конфликтов. В супружеских парах со стажем 5 – 10 лет можно отметить стабильность отношений, меньшую конфликтность в сравнении с молодыми парами. Конфликт между супругами возникает в результате противоречивости их представлений относительно реализации собственных потребностей партнера и расогласования этих представлений с ожиданиями по отношению к партнеру. Было выявлено, что молодые супруги предъявляют большие требования к партнеру, которые на деле не оправдываются (экспектации превышают полученные оценки, данные партнером). Со временем появляется большая согласованность ожиданий и оценок, что подтверждают данные супружеских пар со стажем 5 – 10 лет. Во всех семьях конфликтными сферами являются: выполнение и распределение ролей «мать – отец», выполнение ролей «мужчина – женщина». Для семей со стажем до 5 лет конфликтными сферами являются выполнение и распределение ролей «хозяин – хозяйка», материальные потребности, досуг, информированность; для семей со стажем 5 – 10 лет – общение, культура общения.

Во всех исследуемых семьях наблюдается высокая согласованность семейных ценностей. Роль семьи, ее основных функций и предназначение высоко оцениваются и мужчинами, и женщинами, несмотря на многочисленные заявления о нивелировании роли семьи и ее трансформации в другие формы.

Полоролевая неадекватность более характерна супругам со стажем до 5 лет. Ролевая неадекватность супружеских отношений в этих парах одинаково характерна как для мужчин, так и для женщин. Среди пар со стажем более 5 лет ролевая неадекватность в большей степени характерна для женщин.

В наибольшей мере у супругов со стажем до 5 лет эгоцентрическая потребительская установка проявляется в двух сферах – эмоциональная и моральная поддержка и внесемейная активность. У супругов со стажем 5 – 10 лет преобладают эгоцентрические потребительские экспектации в трех сферах – внесемейной активности, психотерапевтической и внешней привлекательности супруга.

Важную роль в благополучии, спокойствии семьи, по мнению общества играет женщина. Женщина проживающая в селе, в основном, традиционно является домохозяйкой: она занимается домом, хозяйством, детьми и мужем. К муже она относится как к хозяину дома. Он физически сильнее нее, он сделает, то, что не сделает она в силу своей физиологии (нарубить дрова, вспахать поле, накосить сено и т. п.). В настоящее время домашняя работа несколько механизирована и облегчена, но гендерные установки к семейным функциям сохранились. Жилищный комфорт, определенный уровень благосостояния, индустриализация быта, рационально обоснованная занятость женщин в общественном производстве – необходимые, но не достаточные условия стабильности брака, ибо они представляют периферию современной городской семьи, ее сущностное ядро – супружество.

При стрессовых ситуациях, женщина, проживающая в селе может пойти в сад, где свои негативные эмоции она оставит работая с землей или пойдет кормить домашних животных, что тоже сказывается на восстановлении душевного спокойствия. К тому же, женщина в селе более уверена в завтрашнем дне. В такой ситуации мужчина, получает больше тепла, внимания и уважения от своей жены, что благотворно влияет на семейное благополучие.

Проживая в городе, женщины более подвержены стрессовым ситуациям, так как, наряду с домашними заботами и обязанностями, необходимо работать, быть социально самодостаточной, чтобы быть уверенной в завтрашнем дне. Они трудятся вне «домашнего очага», и тем самым они становятся более самостоятельными. Урбанизация, городские квартиры делают невозможным существование больших семейств. Все это и вызывает парадоксы современной семейной жизни. Семьи все больше сводятся к такому кругу, который может служить лишь основанием семьи, большей частью, формальным.

Семейной, работающей женщине необходимо постоянно повышать свой интеллектуальный уровень, т.к. современный городской стиль жизни требует постоянного движения умственного, физического и социального. И поэтому женщине остается меньше времени на семью, на мужа, что приводит к конфликтным ситуациям в семье и как правило разрыву отношений. Современная семья оказывается единственной, уникальной общностью, где в повседневных бытовых семейных контактах (супругов, родителей с детьми) при благоприятно складывающихся взаимоотношениях «восполняется дефицит личностного общения и тем самым «растворяется» накопившаяся негативная психическая и эмоциональная энергия».

Таким образом, в дальнейшем своем исследовании мы предполагаем получить подтверждение в том, что современная сельская семья более устойчивая и стабильная социальная ячейка общества.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие предложения:

1. Необходимо повышение роли семьи в обществе через СМИ: передачи о семейном воспитании, о взаимоотношениях супругов, статьи в газетах и журналах о счастливых семьях, о семьях людей, добившихся успехов, высоких показателей в своей деятельности и т.д.

2. Ведение просветительской работы о роли семьи в жизни человека, проведение семинаров, тренингов, лекций по вопросам грамотного построения взаимоотношений с противоположным полом, разрешения конфликтных ситуаций в школах, институтах, в организациях.

3. Организация служб психологической поддержки, консультации парам, молодым семьям.

#### **Список использованной литературы:**

1. Андреева, Т.В. Семейная психология: Учеб. Пособие / Т.В. Андреева. – СПб.: Речь, 2004. – 244 с.

2. Чукмарова, Л.Ф. Полорольевые экспектации супругов и стабильность брачно-семейного союза в молодом городе: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук: 19.00.05 / Л.Ф. Чукмарова. – Ярославль: Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, 2008.

3. Чукмарова, Л.Ф. Развитие брачно-семейных отношений в «молодом городе» (на примере г. Набережные Челны) // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова, 2007. – №2. – Т. 13.

4. Червякова, Н.В. Семейные ролевые ожидания и притязания старшеклассников / Н.В. Червякова, Л.Ф. Чукмарова // Современная семья: проблемы, поиски, решения; ред. И.Р. Орлова, Л.М. Галимова, Е.К. Кривцова. – Казань: Отечество, 2000. – С. 43-51.

Каберник Э.Д., магистант  
Шулаева М.В., к.психол.н., доцент

#### **Социально-психологические детерминанты успешности профессиональной деятельности тренеров самбо**

Проблемы повышения эффективности физической культуры в деле обеспечения полноценного физического развития людей и длительного поддержания их функциональных возможностей в первую очередь требуют проведения исследования возможностей самбо в этой области, поскольку его социальная и трудовая значимость привлекает значительные массы людей различного возраста.

В настоящее время в условиях постоянного роста спортивных результатов особое значение приобретают работа со способными спортсменами и постоянное совершенствование

методики обучения и тренировки с учетом возрастающих требований соревновательной деятельности самбиста. Также важную роль в становлении спортсмена является тренер, который будет поддерживать и обучать своего подопечного боевым искусствам.

Однако социальные и экологические изменения в жизни общества выдвинули проблему использования самбо в качестве рекреационного средства физической культуры, что требует серьезных исследований и в области обеспечения массовости в таком, казалось бы, тяжелом занятии.

Известно также, что некоторые средства и методы обучения и совершенствования различных сторон подготовки самбиста могут стать и тормозом на пути спортивного роста. Все зависит от рационального их толкования и использования. Научный поиск в решении данных вопросов является основным. Причем ценность научного подхода состоит в способности заглянуть в перспективу.

Самбо в мире – один из наиболее молодых олимпийских видов спорта.

Большая популярность самбо объясняется его зрелищностью, высоким эмоциональным накалом спортивной борьбы и разносторонним воздействием на двигательные, психические и волевые качества человека.

Также хочется отметить, что «профессия» - это в первую очередь исторически и культурно обусловленное общественное явление, которое объективно определяется достигнутым уровнем разделения труда. Сущность профессии тренера борьбы в самбо характеризуется приобретенным в процессе обучения и воспитания комплексом систематических знаний, умений и навыков, способностей и убеждений специалиста, являющихся предпосылкой выполнения квалифицированного труда в нематериальном производстве. Профессия тренера значительно отличается от других профессий тем, что является формой профессиональной деятельности человека, ориентированной в первую очередь на процесс работы, а не на достигаемый результат.

Особенностями деятельности тренера являются высокий уровень нормативности, социальной ответственности, морального долга, ярко выраженный творческий характер труда. На разных этапах спортивной подготовки самбистов необходимо уделять пристальное внимание безопасности занятий. Работа в сфере детско-юношеского спорта требует постоянного педагогического воздействия на личность занимающихся.

Объект исследования - профессиональная деятельность тренеров самбо.

Предмет исследования - социально-психологические детерминанты успешности профессиональной деятельности.

Целью нашего исследования является выявление социально-психологических детерминантов успешности профессиональной деятельности тренеров самбо.

#### **Задачи исследования:**

- Проанализировать психологическую литературу по проблеме исследования
- Эмпирическое изучение социально-психологические детерминанты успешности профессиональной деятельности тренеров.
- Статистически обосновать полученные результаты.

Гипотеза: мы предполагаем, что к социально-психологическим детерминантам успешности профессиональной деятельности у тренеров самбо относятся их уровнем компетентности, стратегиями в процессе реализации целей и особенности межличностными отношениями, согласно концепции Г.Д. Бабушкина.

#### **Методы исследования:**

1. Теоретический анализ психологической и методической литературы по заявленной проблеме
2. В качестве основного эмпирического инструментария применялись:
  - 1) Социально-перцептивная оценка личности - деятельностных особенностей тренера (Ю. Ханин, А. Стамбулов).
  - 2) Определение основных стратегий в процессе реализации деятельностных целей (А.Л. Свенцицкого).

### 3) Методика диагностики межличностных отношений (Т. Ф. Лири)

Теоретической основой исследования послужило изучение профессиональной деятельности тренера на основе психологической концепции:

1) деятельности, разработки А.Г. Асмоловым, Е.А. Климовым, А.А. Крыловым, А.Н. Леонтьевым.

2) тренерская деятельность в спортивных школах Г.Д. Бабушкиным, И.П. Волковым, А.А. Деркачем, А.А. Исаевым, Е.П. Ильиным, В.Н. Прохоровым, М.В. Прохоровым, И.Н. Реше-тень, Р.Н. Терехиной.

3) Успех профессиональной деятельности, Н.В. Самоукиной, А.П. Булка, Е.П. Ильин, Н.А. Кашинова, Ю.Н. Мокин, А.Б. Чернов и др.

Кондаков А.В., магистрант

### **Личностные деформации судебных приставов в их деятельности**

Нами было проведено исследование коллектива судебных приставов в одном из подразделений УФССП России по РТ г.Казани. Диагностировались: мотивация к достижению успеха (методика Т. Элерса), мотивация к избеганию неудач (методика Т. Элерса), уровень эмоционального выгорания (опросник К.Маслач, С.Джексон в адаптации Н.Водопьяновой, Е.Старченковой). Были проведены: сравнительный анализ с применением t-критерия Стьюдента для несвязанных выборок и корреляционный анализ по критерию Пирсона.

Анализ полученных результатов позволил сконцентрировать их в выводах:

Изменение уровня мотивации к достижению успеха стимулирует деперсонализацию личности. При обстоятельствах, повышающих мотивацию к достижению успеха, деформируются отношения с другими людьми вплоть до циничного отношения к окружающим. Деформация отношений с другими людьми негативного не влияет на эмоциональное состояние судебных приставов.

Редукция личностных достижений находится в обратной связи с возрастом сотрудника и происходит при его явно выраженном эмоциональном истощении. Эмоциональное истощение и мотивация к избеганию неудач связаны между собой взаимно обратно. Обследованные сотрудники показали высокий уровень мотивации к избеганию неудач, что говорит о их чрезмерной осторожности в принятии собственных решений и исполнении действий. При разнонаправленной связи измеренных показателей личности можно полагать, что эмоциональное истощение будет тем ниже, чем выше мотив избегания неудач. Это позволяет прогнозировать меньшую склонность к эмоциональному истощению у служащих с меньшей инициативностью в службе.

При многолетнем включенном наблюдении автора этих строк обнаружилась общая тенденция личностных деформаций сотрудников УФССП:

Мотивация к избеганию неудач усиливается со стажем работы: по мере накопления профессионального опыта сотрудник становится более осторожным в своих действиях и менее инициативен.

Чем меньше редукция личностных достижений, тем вероятнее проявление деперсонализация личности. Это означает: чем ниже сотрудник оценивает свои профессиональные достижения, тем сильнее деформируются его отношения с людьми, повышается зависимость от других, появляется циничное отношение к окружающим.

Продуктивность деятельности молодых сотрудников прямо пропорциональна их малому опыту и обратно пропорциональна карьерным ожиданиям от службы. Это приводит к высокой кадровой текучести молодых приставов, снижает профессиональную компетентность служащих данной возрастной категории.

Сотрудники с большим опытом утрачивают высокую служебную мотивацию из-за эмоционального выгорания и возрастных изменений. Они остаются в службе по патриотическими убеждениями или опасаясь потерять свой профессиональный статус.

Марченко О.Н., магистрант

### **Представления современной молодежи о семье**

Вопросы психологии семьи занимают важное место в психологической науке. Это связано с тем, что семья выполняет в обществе репродуктивную, воспитательную, психотерапевтическую, экономическую и другие важные функции. В психологическом смысле семья удовлетворяет потребности человека в любви, понимании, общении, потребность быть родителем.

На сегодняшний день ситуация в России в брачно-семейной сфере не самая благоприятная: по данным Росстата, каждый второй брак распадается - в 2012 году на 1 213 616 браков пришлось 641 981 разводов (52,8%) [1]. Эти тревожные данные указывают на необходимость исследования факторов, определяющих благополучие семьи, что особенно значимо для молодежи, стоящей на пороге брачных отношений или только вступивших в такие отношения.

Одним из таких факторов является содержание представлений супругов о семье, что и являлось объектом данного исследования. От представлений о семье во многом зависят выбор брачного партнера и адаптация в браке. Характер представлений о семье является мощным мотивирующим или демотивирующим фактором. Предметом исследования выступили особенности представлений о семье молодых людей, готовящихся к вступлению в брак, и молодых людей, состоящих в браке один год.

Целью исследования было выявление специфики представлений о семье у современной молодежи в зависимости от пола и наличия собственной семьи. Было проведено исследование молодежи от 19 до 27 лет в количестве 92 человека, среди которых 23 пары (46 человек), готовящиеся вступить в свои первые официальные отношения, и 23 пары (46 человек), молодые семейные пары, прожившие в браке один год.

В работе были использованы следующие методики: опросник «Ролевые ожидания и притязания в браке» (РОП) (А.Н. Волков); опросник «Измерение установок в семейной паре» (Ю.Е. Алешина, Л.Я. Гозман, Е.М. Дубовская); авторская анкета, направленная на изучение представлений о семье. Для оценки значимости различий был использован t-критерий Стьюдента и коэффициент корреляции Пирсона.

По результатам эмпирического исследования были сделаны следующие выводы:

Представления о семье у молодежи, готовящейся вступить в брак, и состоящей в браке один год, достоверно различаются по 8 показателям, шесть из которых представляют собой установки супругов по наиболее значимым в семейном взаимодействии сферам человеческой жизни. Обнаружены гендерные отличия в представлениях молодежи о семье. Также были выявлены различия в корреляционных взаимосвязях между семейными ценностями, согласованностью по семейным ценностям, ролевой адекватностью в отношении семейных ценностей, установками в отношении значимых сфер семейной жизни молодежи данных групп.

Для молодежи, готовящейся вступить в брак, наибольшую ценность имеет интимно – сексуальное общение. Их представления о хозяйственно – бытовых вопросах более согласованы, чем у молодежи, состоящей в браке. Так же для них характерно позитивное представление о людях, ориентация на удовольствие в сравнении с долгом, лояльное отношение к разводу, значимость сексуальной сферы в семейной жизни, и традиционные представления о роли женщины в браке, менее бережливое отношение к деньгам.

Системообразующим показателем в группе молодежи, готовящейся вступить в брак, является личностная идентификация с супругом(ой). Это означает, что основное ожидание от брака состоит в том, что супруги должны быть похожи, должны понимать друг друга и разделять общие ценности и интересы.

Для молодежи, состоящей в браке один год, интимно – сексуальное общение не имеет большой ценности, представления о хозяйственно – бытовых вопросах менее согласованы (вероятно, в силу адаптации в первый год жизни в браке). Так же для них характерно менее позитивное представление о людях, отрицательное отношение к разводу, отсутствие восприятия сексуальной сферы как значимой, отход от традиционных представлений о роли женщины в браке, более бережливое отношение к деньгам.

Системообразующим показателем в группе молодежи, состоящей в браке один год, является показатель ролевая адекватность по интимно-сексуальной шкале, что подчеркивает значимость данной сферы для семьи.

Обнаружены гендерные отличия в представлениях молодежи о семье, которые проявляются в большем значении для девушек традиционно представляемой романтической любви.

Системообразующими показателями в группе юношей являются интимно-сексуальная шкала, оценка значения сексуальной сферы в семейной жизни, эмоционально - психотерапевтическая шкала, родительско – воспитательская шкала.

Системообразующая роль в группе девушек принадлежит семейным ценностям (внешней привлекательности, хозяйственно – бытовым вопросам, эмоционально – психотерапевтической сфере).

Таким образом, по результатам исследования, можно сделать вывод, что представления о семье у молодежи имеют свою специфику в большей степени в зависимости от наличия собственной семьи. Специфика представлений преимущественно состоит в различных установках в отношении сфер семейной жизни и в меньшей степени в различных представлениях о семейных ценностях и их согласованности.

Гипотеза, поставленная в начале исследования, подтвердилась в части различий представлений о семье у молодежи, готовящейся к вступлению в брак, и состоящей в браке. Однако, она не нашла подтверждения в части согласованности семейных ценностей. Согласованность семейных ценностей оказалась выше у молодежи до брака, чем у молодежи в браке. Данный факт можно объяснить тем, что согласованность ценностей до брака – согласованность в большей степени идеальных представлений партнеров, тогда как несогласованность ценностей молодежи первого года супружеской жизни отражает закономерный и нормальный процесс реальной адаптации супругов друг к другу.

#### **Список использованной литературы:**

1. Электронный ресурс: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ // Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#)

Мишина Ю.В., аспирант

#### **Старение. Зависимость от образа жизни.**

##### **Аннотация**

Изучалась динамика познавательных процессов у людей пожилого возраста. Установлено: у жителей города когнитивные функции снижаются позже, чем у жителей села. В снижении когнитивных функций при старении подтвержден эффект гетерохронности, считавшийся ранее только атрибутом раннего периода взросления.

##### **Ключевые слова**

старение, внимание, память, мышление, гетерохронность



## **Введение**

Население России стареет. Число лиц пожилого возраста с каждым десятилетием растет. Подавляющее большинство в возрасте старше 60 лет составляют женщины. Работодатели стремятся омолаживать кадры и далеко не всякий раз это делается в пользу качества выполняемой ими работы. В то же время квалифицированные работницы помимо своей воли оказываются за порогом активной жизни. Будучи ещё дееспособными, свои нерастраченные жизненные ресурсы они могли бы не ограничивать заботами о внуках, а оставаться востребованными в привычной им сфере деятельности. В профессиях интеллектуальной направленности осложнения для них возникают там, где когнитивные ресурсы женщин пенсионного возраста затрудняют освоение инноваций и не соответствуют современным требованиям к исполнению своих служебных обязанностей.

Психологическая проблема заключается в выявлении когнитивного ресурса, подверженного у женщин естественному психофизиологическому снижению в пенсионном возрасте.

### **Анализ существующих исследований.**

Физическое, физиологическое и психомоторное старение связаны у пожилых работающих с биологическим процессом, так же как и восприимчивость к физическим, экзогенным и организационным факторам на предприятии. Под влиянием естественных возрастных изменений, снижающих функциональные возможности организма, наступает период снижения работоспособности, а затем и её утраты. Изучению старения организма посвящено немало работ, к фундаментальным из которых в русскоязычной научной литературе следует отнести исследования Т.И.Безденежной [1], Н.Ф.Шахматова [2], Яна Стьюарт-Гамильтона [3] и других. Все они в разных аспектах освещают проблему сохранения здоровья и дееспособности в поздний период жизни. Изменение когнитивных функций в этот период жизни остается не конкретизированным в зависимости от рода занятий и образа жизни, потому актуализируется проблема сохранения работоспособности пожилых людей на сегодняшний день.

Цель исследования – установить изменения когнитивных функций в пожилом возрасте.

Методы исследования – метод возрастных срезов когнитивных функций, корреляционный анализ.

Стандартизованные методики психодиагностики - тесты: произвольного внимания (корректирующая проба), объема произвольной слуховой и зрительной памяти, вербального и невербального мышления («аналогии», «исключение лишнего», тест Равена). Обследовались 94 женщины в возрасте от 55 до 85 лет. Очевидно, что кризисным для женщин является возраст 60 лет, по достижении которого начинаются изменения когнитивных функций памяти и мышления. При этом произвольное внимание остается сохраненным на уровне допенсионного возраста. Его угасание сдвигается к 65 годам жизни.

Для сравнительного анализа была взята группа женщин, проживших свою жизнь в сельской местности и трудившихся в аграрной сфере экономики.

При сравнении продуктивности аттенционной функции у городских и сельских женщин обращают на себя внимание их количественные показатели и характер изменений. У городских женщин угасание продуктивности этой функции с возрастом происходит почти вдвое по линейной зависимости, в то время как у сельских женщин она снижается в пять раз по отношению к уровню предпенсионного возраста.

Изменение произвольной памяти в обеих популяциях протекает в единой закономерности с резким снижением в семидесятилетнем возрасте, а диапазон количественных изменений сохраняется одинаковым.

Характерным отличием изменения невербального мышления сельских женщин выступает смещение пика его продуктивности на возраст 65 лет при сопоставлении с этим же показателем у городских женщин. Этот факт мы объясняем резкой переменой

образа жизни горожанок при их отстранении от служебной деятельности. Диапазон же количественных изменений жизненно важной функции в обеих популяциях остается относительно неизменным.

Снижение продуктивности вербального мышления у городских женщин начинается с календарного возраста 60 лет, протекает монотонно и описывается линейным уравнением. Для сельских женщин позднего периода жизни изменение этой познавательной функции не выявляется до 65 лет. При этом в обеих выборках, как было установлено, он не связан ни с образованием, ни с видом профессиональной деятельности, предшествовавшей выходу на пенсию.

#### **Выводы:**

Угасание высших психических функций совершенно не связано со степенью образованности. Их изменение в пенсионном возрасте предопределяется образом и длительностью позднего периода жизни.

На сохранность логического мышления со способностью к обобщениям в пенсионном возрасте положительно влияет предшествующая продуктивная деятельность в сфере профессий «человек-человек».

Закон гетерохронности в изменении высших психических функций в поздний период жизни проявляется так же, как и в периоды взросления. Их угасание в норме начинается около шестидесятилетнего календарного возраста со снижения продуктивности мышления, чему сопутствует снижение объема памяти. Снижение объема внимания проявляется пятью годами позже.

В Российской Федерации закон о трудовых пенсиях регламентирует выход женщин на заслуженный отдых по достижении ими 55-летнего возраста, чем охотно руководствуются работодатели для омоложения кадрового состава. Наше исследование установило, что продуктивность высших психических функций, требуемых для выполнения умственной работы, имеет временной резерв до 60-65-летнего возраста, в котором сохраняется дееспособность работника.

#### **Список использованной литературы:**

1. Безденежная Т.И. Психология старения. Путь к долголетию/ Т.И.Безденежная. Ростов н /Д.: Феникс, 2004. 314с.
2. Шахматов Н.Ф. Психическое старение: счастливое и болезненное / Н.Ф Шахматов. М.: Медицина, 1996. 505с.
3. Стюарт-Гамильтон Ян. Психология старения. 4-е изд. / Я.Стюарт-Гамильтон. СПб.: Питер, 2010.

Прокофьева У.Н., магистрант  
Шарифуллина Т.А., д.э.н., профессор

### **Трудовая мотивация персонала и ее взаимосвязь с социально-психологическим климатом в организации**

Проблема трудовой мотивации и психологического климата в коллективе, сегодня приобретают особую актуальность и значимость. Именно с этими сферами многие исследователи, занимающиеся проблемами социального управления, связывают возможности успешных преобразований в отечественной экономике на современном этапе. Изучению проблем трудовой мотивации и психологического климата посвящено большое количество трудов зарубежных и отечественных ученых. Вместе с тем, обращает на себя внимание отсутствие исследований, позволяющих рассматривать трудовую мотивацию и психологический климат в единой системе. Концепции, посвященные рассмотрению этих двух важнейших сфер трудовой деятельности, в науке существуют как бы параллельно, без учета их взаимного влияния и взаимной обусловленности. Это

снижает возможный эффект от применения на практике рекомендаций соответствующих теорий и обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

Современная ситуация в сфере труда, сложившаяся на отечественных предприятиях, многими учеными оценивается как кризисная. Многочисленные исследования, проведенные в конце XX, начале XXI веков, показали, что система мотивации труда в России, несмотря на достаточную устойчивость, претерпела структурные изменения в сторону усиления роли материальных стимулов. Смещение трудовой мотивации на уровень первичных, базовых потребностей представляет собой большую проблему для развития, как отдельной личности, так и общества в целом. Известно, что жизнедеятельность личности и общества может осуществляться, как на уровне физических потребностей выживания, так и на уровне полного раскрытия заложенного в человека и общество потенциала. Понятно, что развитие личности и общества достигается только на втором уровне. Поэтому сегодня все более явно заявляет о себе необходимость формирования такой системы трудовой мотивации, которая бы способствовала сбалансированному развитию как базовых, экономических потребностей личности, так и высших социальных потребностей.

С целью выявления трудовой мотивации персонала и ее взаимосвязь с социально-психологическим климатом в организации нами было проведено социологическое исследование в ООО Бенест магазин United colors of Benneton г. Казани, торгующей одеждой, обувью и аксессуарами итальянской компании. В качестве поощрения в организации используется социальный пакет, в который входят государственное медицинское страхование, государственное пенсионное страхование, полная оплата декретного отпуска и больничного листа, доплата за ночную работу, оплата транспортных расходов (после ночных работ), новогодние детские подарки, бесплатные обеды (были недавно отменены).

Для достижения цели нами была использована методика Н.А. Жданкина с использованием анкеты «Оценка факторов мотивации»

Исследование проводилось с мая 2013г. по март 2014г. В исследовании приняли участие 30 сотрудников организации, из них 6 мужчин, 24 женщин, средний возраст 26 лет.

Поскольку целью исследования являлось выявление уровня трудовой мотивации персонала и ее взаимосвязь с социально-психологическим климатом в организации, то средние значения, полученные при обработке исследования имели следующую картину: фактор мотивации «Психологический климат в коллективе» самый высокий показатель среднего значения – 6,8 баллов, тогда такие факторы, как «Оплата труда», «Условия труда», «Уровень профессионализма» кажущимися, на первый взгляд, самыми основными, были представлены 6,7- 6,6 баллами (табл.1).

Таблица.1

**Результаты мотивации работников обследованного предприятия\***

№	Факторы мотивации	Ср. значение (баллы)
1.	Психологический климат в коллективе	6,8
2.	Оплата труда	6,7
3.	Условия труда	6,7
4.	Уровень профессионализма руководителей	6,6
5.	Интерес к содержанию выполняемой работы	6,0
6.	Перспективы существования предприятия	5,9
7.	Организация труда	5,9
8.	Возможность самореализации	5,6
9.	Стиль вышестоящего руководства	5,4

\*Источник: Составлено автором на основе проведенного социологического исследования

Именно 21 чел. (6,8 балла) опрошенных сотрудников отметили, что благоприятная

атмосфера, сплоченность, корпоративный дух коллектива, в свою очередь, сказывается на трудовой мотивации работников организации.

Сегодня все большее число отечественных работодателей проявляют изобретательность в формировании социального пакета для своих сотрудников. Такое положение характерно как для крупных российских компаний, так и для предприятий малого и среднего предпринимательства.

Однако, как показало наше исследование, что факторы нематериальной мотивации, в частности, психологический климат в коллективе, наличие перспектив личностного и карьерного роста, стоят на первых местах.

Ульмаскулова Р.В., магистрант  
Чукмарова Л.Ф., к. психол.н., доцент

### **Апробация организационной программы обучения, направленной на повышение удовлетворенности трудом**

Удовлетворенность трудом и работой тесно связана с лояльностью персонала, преданностью работников своей организации, их желанием прилагать максимум усилий в ее интересах, разделять ее ценности и цели. Данные об удовлетворенности работой – это фактически информация о кадровых рисках компании.

Удовлетворенность трудом есть, прежде всего, социальная удовлетворенность, важнейший показатель качества жизни индивидов и групп. Многие специалисты по управлению персоналом к числу необходимых для менеджера качеств относят лидерство. Управленческий труд реализуется через творческие (логико-мыслительные действия), логические (действия в определенной последовательности, регламентируются документами) и технические (вспомогательные) работы и операции (часто повторяются, просты по исполнению, не требуют высокой подготовки).

Управленческий труд рассматривают как специфический умственный труд, связанный с осуществлением исполнительско-распределительных функций с преобразованием информации. Его особенности: сложность, широкий диапазон, вероятностный, творческий характер, невозможность нормирования ощутимо сказываются на результатах производства.

Деятельность менеджера рассматривают по двум основным направлениям: исполнительской (конструктивной) и управленческой (интерсоциальной). В исполнительской деятельности способности формируются на основе склонностей человека к профессии или под воздействием обучения. А в управленческой деятельности способности менеджера должны содержать такие технические свойства личности, которые позволяют предвидеть ход развития событий, мыслить абстрактно, анализировать, строить цель, действовать как эксперт по вопросам данной отрасли.

В нашем исследовании мы изучаем менеджеров среднего звена, отвечающие за реализацию продукции компании строительной отрасли. В их обязанности входит управление всеми процессами данного направления, включая поиск потенциальных клиентов, привлечение, взаимодействие и контроль и т.п. Мы рассматриваем менеджеров по продажам как руководителей. Чем больше они удовлетворены своей деятельностью, тем выше мотивация к эффективной работе. Важно учитывать, какие личностные ценности наиболее приоритетны для конкретного сотрудника, поскольку ими обуславливается его возможность работать в команде, справляться со своими обязанностями. В зависимости от мотивации, ведущие к удовлетворенности трудом руководитель может подбирать соответствующие виды трудовой деятельности, в которой работа данного сотрудника окажется наиболее эффективной и желаемой.

Обучение персонала является необходимым процессом их подготовки к трудовой, общественной деятельности, ввиду того, что научно-технический прогресс, охвативший все сферы общественного производства, постоянно требует повышения профессионализма и систематического изменения содержания и технологии труда. Процесс обучения обеспечивает человеку повышение производительности в определенной деятельности.

Теоретико-методологическая основа исследования опирается на труды в области психологии труда – Б.Ф. Ломова, О.Г. Носковой, А.В. Карпова, В.А. Толочка, Е.А. Климова, О.П. Терновской и др. [1; 2; 3; 5; 6]; в области психологии мотивации и эффективности труда – Е.Л. Ильина, Ю.Н. Лысенко, Н.С. Пряжникова и др. [1;4].

Мы предполагаем получить данные по итогам проведения корпоративного обучения, а именно, конечные результаты, отражающие личностную удовлетворенность работников.

Цель – разработка и апробация организационной программы обучения, направленной на повышение эффективности и удовлетворенности трудом.

В качестве эмпирического инструментария применялись методики: 1) Экспертная оценка эффективности труда; 2) Методика «Удовлетворенность трудом».

В качестве объектов исследования выбраны менеджеры по продажам строительной компании. В компании работают около 150 человек. Из них, значительная часть – строители, водители и слесари-ремонтники. Средний возраст сотрудников – 35 лет, максимальный стаж работы «на колесах» - 28 лет. В нашем исследовании приняли участие 37 испытуемых – менеджеры по продажам.

Корпоративное обучение является важнейшим механизмом регуляции персонала, обеспечивающее планомерное его развитие и удовлетворенность выполняемой деятельностью, в конечном итоге, ведущее к повышению производительности и эффективности труда.

Организационная программа обучения, разработанная в соответствии с поставленными целями организации, влияет на повышение эффективности и удовлетворенности трудом. После прохождения обучающих программ у менеджеров по продажам повышается удовлетворенность трудовой деятельностью. Статистически значимо повышаются такие показатели удовлетворенности трудом, как: «Признание труда» ( $t = 4,2, p \geq 0,001$ ), «Организация труда» ( $t = 3,9, p \geq 0,001$ ), «Взаимоотношения с коллегами» ( $t = 3,2, p \geq 0,01$ ), «Взаимоотношения с непосредственным руководителем» ( $t = 2,9, p \geq 0,01$ ), «Выполняемая работа» ( $t = 2,9, p \geq 0,01$ ), «Результат работы» ( $t = 2,1, p \geq 0,05$ ) и «Справедливость распределения премий» ( $t = 2,1, p \geq 0,05$ ).

После прохождения обучающих программ у менеджеров ярко выражены профессионально важные качества, необходимые для осуществления эффективной профессиональной деятельности.

Статистически значимо повысились такие качества как позитивное отношение к нововведениям ( $t = 3,1, p \geq 0,01$ ), целеустремленность ( $t = 2,5, p \geq 0,05$ ) и саморазвитие ( $t = 2,3, p \geq 0,05$ ).

Исходя из полученных результатов, мы можем предложить следующее.

Система корпоративного обучения способна решать задачи не только индивидуального развития сотрудника, но и развития организации в целом. Обучение может иметь поддерживающий характер (когда организация функционирует стабильно), может быть инструментом преобразования в условиях организационных изменений и носить инновационный характер, средством разрешения в ситуациях конфликта. Так как влияние корпоративных обучающих программ очевидно, на наш взгляд, необходимо развивать данное направление. Не стоит ограничиваться внутренним обучением, а развивать и внешние формы. Приглашать специалистов из других областей, смежных с данным направлением.

Некоторые специалисты, в силу своих личностных характеристик или ситуативных обстоятельств не могут вместе с коллективом в полной мере освоить предлагаемые знания. Поэтому есть необходимость в отдельных случаях разработка индивидуальных

обучающих программ с учетом личностных особенностей сотрудников.

Разрабатывать обучающие программы отдельно для вновь принятых сотрудников и для специалистов, имеющих узкую направленность или большой опыт в данной организации. Привлекать опытных специалистов организации в качестве наставников для начинающих менеджеров.

Практиковать совместные обучающие семинары с менеджерами из других подобных компаний для обмена опытом и знаниями.

Наша работа имеет потенциал дальнейшего продолжения исследования за рамками дипломного проекта. Дальнейшие разработки по данной теме могут выявить, какие дополнительные факторы, а именно какие блоки корпоративного обучения для менеджеров могут оказывать влияние на удовлетворенность трудовой деятельностью как его самого, так и его подчиненных.

#### **Список использованной литературы:**

1. Лысенко, Ю.Н. Эффективность профессиональной деятельности / Монография / Ю.Н. Лысенко. – Самара: СГПУ, 1998. - 338 с.
2. Мавлиева, Г.А. Профессионально важные качества менеджеров по продажам / Г.А. Мавлиева, Л.Ф. Чукмарова // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции «Гражданское общество, правовое государство и инновационная экономика как факторы модернизации», 28 апреля 2010 г.- Нижнекамск: [Б. и.], 2010.
3. Носкова, О.Г. Психология труда: Учебное пособие для студ. высш. учеб. зав. / Под ред. Е.А. Климова / О.Г. Носкова. – М.: Изд. центр «Академия», 2004. – 384 с.
4. Пряжников, Е.Ю. Психологические основы развития профессионального самосознания профконсультанта: дисс. д-ра психол. наук / Е.Ю. Пряжников.- Тверь: [Б. и.], 2001. – 163 с.
5. Психология труда: учеб. для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. проф. А.В.Карпова. – М.:Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. – 352 с.
6. Толочек, В.А. Современная психология труда: учебное пособие / В.А. Толочек. – СПб.: Питер, 2006. – 479 с.

Хайрутдинов Д.Ф., магистрант  
Шаймухаметова С.Ф., к.псих.н., доцент

### **Роль стрессоустойчивости в профессиональной деятельности человека**

Изучением проблемы стрессоустойчивости занимаются многие ученые: Л.И. Анциферова, Н.Б. Витт, Л.Л. Гримак, Л.А. Китаев-Смык, Л.В. Куликов, В.Л. Маришук, А.О. Прохоров, Е.Л. Щербаков и др. В настоящее время исследования стресса носят выраженный междисциплинарный характер, охватывающий широкий диапазон методов разных наук: от биохимии до психологии и социологии. При столь значительном разнообразии в подходах и понимании предмета исследования вполне естественной стала специализация в изучении стресса. Феномены и закономерности проявления стресса на разных уровнях регуляции личности имеют достаточно выраженную специфику.

Психологический словарь трактует понятие стрессоустойчивости как совокупность личностных качеств, позволяющих человеку переносить стресс - **значительные интеллектуальные, волевые и эмоциональные нагрузки (перегрузки)**, обусловленные особенностями профессиональной деятельности, без особых вредных последствий для деятельности, окружающих и своего здоровья.

Стресс начинается тогда, когда в определенных обстоятельствах требования, которые предъявляют к личности, превышают ее способность эти требования контролировать.

Стрессорное воздействие в виде отдельного стрессора или ситуации в целом является первым элементом в картине стресса. Стресс возникает при несоответствии адаптивных возможностей величине действующей нагрузки. Стресс вызывают сенсорная депривация, информационный голод и перцептивная, **информационная перегрузка, монотония в трудовой деятельности, гиподинамия и двигательная перегрузка; в эмоциональных контактах – социальная изоляция и пресыщение межличностными отношениями.**

За последние десятилетия сделан ряд попыток выделить основные стрессогенные **ситуации в трудовой деятельности (ролевая неопределенность, ролевая перегрузка и недогрузка, ролевой конфликт, «трудное начальство», использование умений и способностей не в полной мере и др.), в семье (рассогласование потребностей супругов, напряженные отношения с детьми, феномен «опустевшее гнездо» и др.), а также в сфере здоровья. Но определить степень трудности, стрессогенности различных ситуаций оказалось очень сложно. Одно и то же событие у разных людей может вызвать резкое противодействие, породить негативные чувства или пройти почти незамеченным. Профессиональный стресс – это нарушение психологического состояния в результате травмирующих обстоятельств, негативных условий труда или других аспектов деятельности человека. Стресс на работе является важнейшим фактором, влияющим на высокий уровень заболеваемости, прежде всего, сердечнососудистыми и нервно-психическими, приводящими к стойкой и длительной утрате трудоспособности.**

Источники профессионального стресса могут быть связаны с содержанием трудовой деятельности, ролью работника и его взаимоотношениями в организации, карьерой, организационной структурой и психологическим климатом организации, а также личными проблемами работника.

Согласно выдвинутому К. Левиным принципу психологического единства личности и окружающего ее мира, «личность и событие взаимно пересекаются и в зависимости от психологической переработки индивидом разных обстоятельств жизни» события вызывают у него разные переживания и реакции.

Значимым индикатором **стрессоустойчивости в ситуации рассогласования требований среды и адаптационных возможностей человека** выступают терпимость и безоценочное отношение к людям. В трудах отечественных психологов имеются прямые или косвенные упоминания о толерантности, о возможных социальных контекстах ее проявления и развития: общении, социальном взаимодействии, мотивации, межличностных и межгрупповых отношениях, ценностных ориентациях, социальных нормах, организационной культуре, социальной и культурной адаптации и др. (Б.Г. Ананьев, А.Г. Асмолов, А.А. Бодалев, В.Л. Васильев, Р.М. Грановская).

Существуют и другие факторы, смягчающие воздействие стресса на психическое и физическое здоровье личности: социальная поддержка, стойкость, оптимизм, рациональная организация труда, релаксация, занятие физической культурой, правильный отдых, достаточный сон, общеукрепляющие процедуры, в том числе закаливание и занятия физкультурой. Многие эксперты считают, что общение с семьей и друзьями, поддержка с их стороны благотворно влияет на нервную систему. Поэтому, необходимо постараться быть выдержанным и корректным как на работе, так и в семье.

Следует также отметить важность индивидуальных подходов к предотвращению стрессов. Каждый человек по-своему переживает стресс и стрессовые ситуации. Одни уходят в себя и надолго абстрагируются от всего мира, другим, наоборот, необходимо постоянное общение, для того чтобы стресс не стал для них хроническим заболеванием, ведь если «не лечить» стресс, то он может перерасти в различного рода заболевания, и тогда времени на восстановление потребуется намного больше.

С целью повышения стрессоустойчивости личности продуктивной формой работы может быть технология, имеющая в своей основе идею актуализации и активизации психологических ресурсов адаптации и преодолевающего поведения.

### **Личностные характеристики молодых людей, наносящих себе татуировки**

Актуальность исследования детерминирована возросшей популярностью нательных татуировок среди молодежи разных социальных страт.

Психологическое изучение татуировки и её носителя позволяет понять её информационный код и смысло-жизненные ориентиры современной молодежи.

Исследование было направлено на изучение ряда психологических характеристик личностей в трёх экспериментальных группах: 1 группа (А) – испытуемые – клиенты салонов, имеющие на теле художественные татуировки; 2 группа (Б) – испытуемые – студенты ВУЗов, не имеющие на теле художественных татуировок; 3 группа (В) – испытуемые, добровольно сделавшие татуировки в период отбывания наказания за совершенные преступления.

По результатам обследования можно сформулировать выводы.

Лица с татуировками на теле менее адаптированы к жизни в обществе; они склонны к рискованным поступкам; это обстоятельство стимулирует их стать вызывающе заметными для окружающих. Для типична низкая агрессивность к окружающим с выраженным чувством вины. Личностные качества практически не отличаются от нетатуированной молодежи. У первых фиксируется в поведении истероидность, у вторых – тенденция к депрессивности; при этом обе группы объединяет широта их взглядов и независимое поведение. Специфика ценностных ориентаций татуированной молодежи усматривается в стремлении их к самореализации через творчество в самых разных формах и потребности в любви.

У бывших заключенных, напротив, чувство вины подавлено, а в поведении преобладает агрессивность. Их самооценка на фоне остальных обследованных значительно отличается в меньшую сторону, а доминирующее сочетание психастении и шизоидности в профиле личности верифицируются психологами как тенденция к противоправным поступкам. В широком спектре жизненных ценностей они приоритетно выбирают здоровье и счастливую семейную жизнь – то, чего были лишены в местах отбывания наказания.

Нательные рисунки несут множество психологических символов. При этом выявляются такие мотивы их нанесения как например, косметологическое камуфлирование различных дефектов кожи.

Результаты психосоциального исследования показали, что молодые люди наносят татуировки независимо от типа своего темперамента, а их самооценка не отличается от людей без таковых. Исключения составляют бывшие заключенные с низкой самооценкой, хронически дезадаптированные к общественным нормам бытия.

Юлдашева Ю.М., магистрант  
Квасова Ю.А.

### **Влияние медитативной практики по методу Сахаджа Йоги на ценностно-смысловую сферу и психическое здоровье личности**

В общем понятии здоровья имеются две неотделимые составляющие: здоровье духовное и физическое, которые взаимно влияют друг на друга. Духовное здоровье человека зависит от системы его мышления, отношения к людям, событиям, ситуациям, своему положению в обществе. Оно достигается умением жить в согласии с окружающими



людьми, способностью анализировать различные ситуации и прогнозировать их развитие, а также вести себя в различных условиях с учетом необходимости, возможности и желания. Составляющими духовного здоровья человека являются его смысложизненные, моральные, нравственные и эстетические ценности.

Обращение государства и системы образования к идее духовно-нравственного воспитания как основного условия возрождения современного российского общества и человека не случайно. Нравственная деградация, прагматизм, утрата смысла жизни и культ потребления, подростковая наркомания и алкоголизм – вот те характеристики состояния современного общества и человека, которые свидетельствуют о духовном кризисе общества и утрате духовного здоровья личности.

Ценности и ценностные ориентации человека всегда являлись одним из наиболее важных объектов исследования философии, этики, социологии и психологии на всех этапах их становления и развития как отдельных отраслей знания. Известно, что в психологии и социальной психологии наряду с понятием «ценность», существуют такие понятия, как социальные и личностные ценности, ценностные представления, ценностные ориентации, ценностное отношение, ценностные переживания, ценностное сознание [1].

В социальной психологии ценностные представления есть категория, при помощи которой человек обозначает те или иные явления мира. Ценностные представления тесно связаны с социальным познанием, с осознанием мира, с нахождением смысла окружающих человека социальных объектов и ситуаций и, наконец, с построением образа социального мира. Социальные ценности рассматриваются у многих авторов как элементы когнитивной структуры личности и как элементы ее мотивационно-потребностной сферы. Такое «двойственное» положение ценностей объясняется их смысловой природой. Ценности, будучи смысловыми образованиями, «связывают» когнитивную и мотивационную сферы, интегрируют их в единую смысловую сферу социальных ценностей, придают личности определенную целостность. Проблема соотношения духовных ценностей и ценностей социальных есть социально-психологический аспект общепсихологической проблемы соотношения сущности и личности, глубоко исследованной А.Б. Орловым [1].

Обсуждая проблему духовных и социальных ценностей, нельзя обойти вниманием теорию универсального содержания и структуры ценностей Ш. Шварца и У. Билски. Ценности в этой концепции рассматриваются как «представления о целях, служащих основными руководящими принципами в жизни человека. Ценности выступают как критерии, по которым человек строит свое отношение к миру, включая отношение к самому себе» [1].

Духовные ценности наиболее присущи религиозным людям. Сегодня можно говорить о несформированном религиозном поведении современных верующих. Тем не менее, большинство верующих молодого и зрелого возраста остро осознают присутствие в своей жизни Божественного начала, обращение к которому позволяет получить ответы на многие вопросы, касающиеся смысла жизни [4, с. 455]. В связи с этим, нас заинтересовала духовная практика по методу «Сахаджа Йога», вобравшая в себя опыт многих тысячелетий развития человечества, научно подтвержденная и апробированная на практике в течение 30 лет более чем в 100 странах мира. В связи с возрождением духовной психологии учение Сахаджа Йога – это эффективный метод самопознания и саморазвития, самоисцеления и самореализации; метод трансформации человека посредством пробуждения его духовного потенциала (энергии Кундалини). Согласно учению Сахаджа Йоги, внутри человека находится заложенная от рождения тонкая (энергетическая) система, которая фиксируется при помощи современной сверхчувствительной техники, проверена и доказана с научной точки зрения физиками, биологами, медиками, физиологами и др. Основой этого учения является духовное развитие и совершенствование человека, восстановление в нем изначально заложенных морально-нравственных ценностей. Внедрение предложенных методик в повседневную жизнь россиян не будет противоречить их традиционному укладу жизни, религиозным убеждениям и нравственным устоям, а напротив, позволит

выработать цельное и гармоничное мировоззрение, сформировать миролюбивую, сильную и здоровую личность, способную полностью раскрыть и реализовать весь свой потенциал, заложенный природой.

Зарубежная медицина Индии и Великобритании активно применяет методы Сахаджа Йоги в области неврологии и психиатрии (V.K. Sharma, S. Das, S. Mondal, U. Goswami, A. Gandhi; Linda J. Harrison, Ramesh Manocha, Katya Rubia), нейрофизиологии (Rai, 1993, Panjwani et al., 1995, Usha, 1991, Gupta et al., 1991, Yardi et al., 2001), кардиологии (Sergei V. Pavlov, Natalia V. Reva, Konstantin V. Loktev, Vladimir V. Korenyok, Lyubomir I. Aftanas), аллергологии (R. Manocha, G.B. Marks, P. Kenchington, D. Peters, C.M. Salome) и гинекологии (Helen Tobler). Установлено, что медитация по методу Сахаджа Йоги положительно влияет на снижение потребления наркотиков. 501 пациент, имеющие наркотическую зависимость, были излечены в течение года при помощи медитации по методу Сахаджа Йоги в Венском Университете. 97% лиц, хронически принимающих наркотики, прекратили их прием: 42% – после первой недели медитации, 32% – после первого месяца медитации (1995).

Российскими учеными Новосибирского Института Медицинской и Биологической Кибернетики Сибирского Отделения РАН были проведены медико-биологические исследования, которые показали, что медитативная практика в Сахаджа Йоге приводит к определенным устойчивым изменениям характера биоэлектрической активности мозга, что находит свое отражение в изменении висцеральных и поведенческих реакций [1, с. 31]. На базе государственной академии физической культуры им. П.Ф. Лесгафта (Санкт-Петербург) в период с 1993 по 2003 гг. проводились комплексные исследования воздействия системы Сахаджа Йоги, в результате которых были получены значительные улучшения по всем замеряемым параметрам. Установлено, что влияние Сахаджа Йоги на здоровье человека бесспорно и имеет перспективу на развитие в качестве дополнения к медикаментозному лечению в традиционной медицине [1, с. 42].

В Международной научно-исследовательской лаборатории Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова изучили и сравнили особенности ценностно-смысловой сферы и уровень психологической безопасности православных (воцерковленных), представителей протестантской веры (пятидесятников) и сахаджа йогов. Все респонденты предпочитают ценности равенства и безопасности. В тоже время высокий уровень адаптивности сахаджа йогов связан с высокой степенью доверия к окружающему миру, осмысленностью жизни и способностью контролировать происходящие в жизни события. Также зафиксированные духовные переживания, низкие частота и интенсивность измененного состояния сознания у сахаджа йогов создают духовные состояния, ведущие в социальном мире к эмоциональному балансу [2].

Система ценностей в Сахаджа Йоге выглядит следующим образом: мудрость; творчество; не привязанность и удовлетворение; безусловная любовь, сострадание, безопасность; беспристрастное свидетельство, коллективность; свобода от условностей, прощение, терпимость; универсализм. Перечисленные ценности, изначально заложенные в человеке, проявляются с пробуждением энергии Кундалини или энергии эволюции. Процесс пробуждения Кундалини и занятия психодуховной практикой действительно создают «особую ситуацию сознания», когда утрачивается привлекательность и престижность многих социальных ролей, и личность перестает быть эгоцентричной.

В психологической науке давно назрела проблема кризиса социальной идентичности в аспектах психодуховных практик. Духовная трансформация личности на этапе её возрастной и социальной зрелости есть закономерный эволюционный путь, и он должен быть осмыслен психологической наукой [1]. Современные ученые все чаще акцентируют свое внимание на важных экзистенциальных проблемах – смысле жизни, отношениях к высшим ценностям, самореализации человека [3]. И в этом смысле, на наш взгляд, медитативная практика по методу Сахаджа Йоги позволяет выработать цельное и гармоничное мировоззрение; сформировать миролюбивую, сильную и здоровую личность, способную полностью раскрыть и реализовать весь свой потенциал, заложенный природой.

### **Список использованной литературы:**

1. Избранные доклады и сообщения XIV Международной конференции «Метасовременная эпоха» и XII Всероссийской научно-практической конференции «Новые направления в развитии человека и общества. – М., АНО «Сахаджа Йога – мировая философия науки, здоровья и этики; Новосибирск: Общественная организация «Самопознание», 205. – 216 с.
2. Интегративный подход к психологии человека и социальному взаимодействию людей / Под ред. Волохонской М.С., Микляевой А.В. // Материалы II Всероссийской научно-практической (заочной) конференции. – МО: СВИВТ, 2012. – С. 121 – 126.
3. История отечественной и мировой психологической мысли: Постигая прошлое, понимать настоящее, предвидеть будущее: Материалы международной конференции по истории психологии «IV московские встречи», 26–29 июня 2006 г. / Отв. ред. А.Л. Журавлев, В.А. Кольцова, Ю.Н. Олейник. – М.: Изд. «Институт психологии РАН», 2006. – 568 с.
6. Справочник практического психолога. Психодиагностика / Под общ. ред. С.Т. Посоховой. – М.: АСТ; СПб.: Сова, 2005. – 671 с.

# ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДУКЦИИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Быртова С.В., магистрант

## Оценка качества клейковины пшеничной муки и ее влияние на структуру теста

Пищевые достоинства зерна зависят от содержания в нем своеобразного белкового вещества, называемого клейковиной. Известно, что при замесе пшеничной муки с водой образуется упругое, вязное и эластичное тесто. Итальянский ученый Беккари в 1728 году выделил из пшеничного теста путем отмывания водой от крахмала и отрубей вязную, эластичную и упругую массу белковой природы, получившую название клейковины [2].

Роль и значение клейковины в процессе приготовления хлеба заключается в следующем: клейковина в муке находится в виде практически сухих частиц, расположенных между крахмальными зёрнами и непосредственно на их поверхности, то в процессе приготовления теста, когда мука смешивается с водой, отдельные частицы клейковины набухая слипаются друг с другом, создавая непрерывную фазу гидратированного белка. В результате образуется компактная, упругая масса вязного теста.

При брожении теста выделяется углекислый газ, который разрыхляет эту массу, увеличивает ее объем и придает ей мелкопористую структуру, при этом она сохраняется благодаря упруго-эластичным свойствам набухшей клейковины, а затем закрепляется при выпечке, образуя характерную пористую структуру хлебного мякиша.

К физическим свойствам теста относят: его упругость, эластичность, растяжимость, вязкость, определяемые в значительной мере количеством и качеством клейковины пшеничной муки, имеют большое значение в процессе производства хлеба. Широко распространенное понятие «силы» муки Л. Я. Ауэрман (1956) определяет как «способность муки образовывать тесто, обладающее после замеса и в ходе брожения и расстойки определенными физическими свойствами». При замесе теста сильная мука поглощает относительно много воды, при этом тесто устойчиво сохраняет нормальную консистенцию и эластичность в процессе замеса и брожения, хорошо удерживает углекислый газ и сохраняет форму, в результате чего хлеб имеет большой объем, мало расплывается и хорошо разрыхлен.

В противоположность этому слабая мука образует тесто, быстро ухудшающее свои физические свойства в процессе замеса и брожения, что приводит к получению расплывающегося хлеба пониженного объема.

Мука средней силы занимает промежуточное положение между сильной и слабой мукой. В более широком смысле говорят не только о силе муки, но и о силе пшениц, характеризуя этим понятием главным образом способность зерна служить «улучшителем» в смеси с зерном, имеющим недостаточные хлебопекарные качества. Пшеницу, которая может быть улучшителем, называют «сильной»; пшеницу, дающую хороший хлеб, но не способную служить улучшителем, называют пшеницей «средней силы» и, наконец, пшеницу с низкими хлебопекарными качествами, требующую добавления улучшителя, считают «слабой». Хотя понятие «силы» представляет суммарную характеристику хлебопекарных свойств зерна или муки, большинство исследователей считает, что «сила» определяется в основном состоянием белкового комплекса пшеницы и, прежде всего, зависит от количества и качества ее клейковины [1,3].

Хлебопекарная способность пшеницы зависит от содержания в ней клейковины, и в большей степени она определяется качеством клейковины. Под качеством клейковины обычно подразумевают совокупность ее физических свойств: растяжимость, упругость,

эластичность, вязкость, связность, а также способность сохранять исходные физические свойства в процессе отмывания и последующей отлежки. Качество клейковины определяется либо органолептически, либо с помощью разнообразных объективных методов.

На практике часто употребляются обозначения качества клейковины, например «крепкая», «короткорвущаяся», «крошащаяся», «губчатая» и т. д. Качество клейковины пшеничного зерна и муки зависит от многих условий и является показателем, гораздо более изменчивым, чем количественное содержание клейковины, хотя между обоими этими показателями существует тесная связь.

На основании вышеизложенного очевидно, что важным хлебопекарным достоинством пшеничной муки является качество и количество содержащейся в ней клейковины.

В связи с этим нами в лаборатории химии ЧОУ ВПО «ИЭУП» было исследовано качество клейковины пшеничной муки различных марок: «Макфа», «365 дней», «Пшеничная №5» и «Увелка».

Содержание сырой клейковины в пшеничной муке определялся методом, основанным на отмывании ее водой из теста, приготовленного вручную. (ГОСТ 27839-2013).

Из 25 грамм муки и 13 мл воды замесили тесто до однородного состояния. По истечении 20 мин начали процесс отмывания крахмала. Воду меняли 4 раза. Отмытую клейковину хорошо отжали и взвесили. Полнота отмывания клейковины определялась по качественной реакции на крахмал, отсутствие синего окрашивания указывает на полное удаление крахмала.

Содержание сырой клейковины определяли по формуле:

$$\omega = (\text{масса сырой клейковины} / \text{масса муки}) \cdot 100\%$$

Определение свойств растяжимости и эластичности исследовалось по стандартной методике (ГОСТ 27839-2013).

1. Мука марки «Макфа» хлебопекарная (высший сорт):

- растяжимость клейковины – 19,5 см;
- цвет – серый;
- разрыв за 6 сек;

– эластичность хорошая, т.к. растягивается достаточно хорошо и почти полностью постепенно восстанавливает первоначальную длину. Следовательно, мука марки «Макфа» из мягкого сорта пшеницы и клейковина данной муки относится к средней группе. Тесто из такой муки упругое эластичное, хлеб хорошо сохраняет форму, при выпечке дает пористую структуру мякиша.

2. Мука хлебопекарная «Пшеничная №5» (высший сорт):

- растяжимость клейковины – 18,2 см;
- цвет – светлый;
- разрыв за 9 сек;

– эластичность хорошая, т.к. растягивается хорошо и почти полностью постепенно восстанавливает первоначальную длину. Следовательно, мука марки «Пшеничная №5» из мягкого сорта пшеницы и клейковина данной муки относится к средней группе. Тесто из такой муки упругое эластичное, хлеб хорошо сохраняет форму, при выпечке дает пористую структуру мякиша.

3. Мука хлебопекарная «Увелка» (высший сорт):

- растяжимость клейковины – 15 см;
- цвет – темно-серый;
- разрыв за 5 сек;

– эластичность хорошая, т.к. растягивается хорошо и почти полностью постепенно восстанавливает первоначальную длину. Следовательно, мука «Увелка» произведена из мягкого сорта пшеницы, и клейковина данной муки относится к средней группе. Тесто из такой муки упругое эластичное, хлеб хорошо сохраняет форму, при выпечке дает пористую структуру мякиша.

#### 4. Мука хлебопекарная «365 дней» (высший сорт):

– растяжимость клейковины - 8 см;

– цвет – серо-бежевый;

– разрыв за 5 сек;

– эластичность неудовлетворительная, т.к. клейковина растягивается мало, с частичными разрывами отдельных слоев, и после снятия усилия сжимается.

Следовательно, мука хлебопекарная «365 дней» из пшеницы сильных сортов. Тесто из данной муки упругое эластичное, хлеб хорошо сохраняет форму, при выпечке дает пористую структуру мякиша, но хлеб имеет пониженный объем.

Результаты исследований позволяют сделать следующие выводы. Наилучшая растяжимость и эластичность клейковины обнаружена у муки «Макфа». Наихудшая у муки хлебопекарной марки «365 дней». А результаты муки марки «Пшеничная №5» и «Увелка» показали среднюю степень растяжимости и эластичности.

#### **Список использованной литературы:**

ГОСТ 27839-2013. Мука пшеничная. Методы определения количества и качества клейковины.

1. Матвеева, И.В. Пищевые добавки и хлебопекарные улучшители в производстве мучных изделий / И.В. Матвеева, И.Г. Белявская / – М.: 2001.-116с.

2. Рогов, И.А. Химия пищи / И.А. Рогов, Л.В. Антипова, Н.И. Дунченко / -М.: КолосС, 2007.-853 с.

3. Труфанов В.А. Клейковина пшеницы: проблемы качества / В.А. Труфанов / -Новосибирск: Наука, 1994. - 166 с.

Грачева Е., магистрант  
Клименко Т.И., к.э.н., доцент

#### **К вопросу о качественных параметрах оценки услуг**

Сфера услуг - одна из самых быстроразвивающихся отраслей экономики. В этой связи вопрос качества предоставления услуг является исключительно важным и актуальным. Для эффективной организации управления качеством предоставляемых услуг необходимо четко выделить объект управления, определить категории управления, позволяющие оптимально организовать весь процесс. Существуют различные подходы к толкованию понятия «качество услуги». Наиболее употребляемым является определение, данное в Международном стандарте ИСО 8402-94 «Управление качеством и обеспечение качества». Качество услуги - это совокупность характеристик услуги, которые придают ей способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности. В МС ИСО 8402-94 также принят термин «качество обслуживания», которое рассматривается как совокупность характеристик процесса и условий обслуживания, обеспечивающих удовлетворение установленных или предполагаемых потребностей потребителя.

Порядок обслуживания и предоставления качественных услуг на предприятиях общественного питания, современные формы и методы ресторанного обслуживания и другие аспекты работы ресторана любого класса широко представлены в работах таких авторов, как Саак А., Якименко М., Катсигрис К. и др. [2,5]. На основании теоретических источников и практических данных можно с уверенностью констатировать, что современные требования к качеству услуг находятся в режиме постоянной динамики. Особенно в последнее время возросли требования к качеству обслуживания на предприятиях общественного питания. Следовательно, качество определяет собой хронически неустойчивый объект, в этой связи его изучение неизбежно будет сталкиваться с рядом трудностей. Разработка и апробация

методов изучения и управления качеством услуг – важная задача исследователей.

Применяемые методики оценки качества услуг подразумевает наличие двух групп параметров: количественных и качественных. Количественные параметры оценки включают в себя показатели, определяемые на основе данных статистического учета объемов услуг, оказываемых точками продаж. Общеизвестно, что качественные параметры оценки сложнее формализуются по сравнению с количественными, однако именно они позволяют оценить не столько результаты предоставления услуги, выраженные в количественных оценках, сколько сам процесс оказания услуги. Анализ качественных показателей предполагает создание системы их оценки и проведение внутреннего и внешнего бенчмаркинга. При этом проведение внешнего бенчмаркинга по качественным показателям осуществить на практике значительно проще, чем по количественным. Это объясняется большей степенью транспарентности компаний-конкурентов именно по качественным характеристикам, которые возможно выявить при обследовании методами опросов, рейдов «тайный покупатель» и пр. [1].

Закономерно, что в практике бизнеса особое внимание уделяется такой характеристике услуги, как воспринимаемое потребителем качество обслуживания. Эту категорию можно определить по степени расхождения между ожиданиями потребителя и реально воспринятым качеством. Когда ожидания превышают воспринимаемый уровень обслуживания, клиенты ощущают неудовлетворенность и оценивают обслуживание как некачественное. Соответственно, когда качество услуги превосходит ожидания, обслуживание воспринимается как качественное, клиент удовлетворен.

Видится, что при проведении исследований удовлетворенности потребителей качеством услуг необходимо решить две основные задачи. Во-первых, это выявление ожиданий потребителя в отношении услуги. Необходимо выяснить, что потребитель рассчитывает получить при взаимодействии с компанией, предоставляющей определенную услугу. Именно оценка ожиданий потребителя является наиболее сложным этапом оценки качества, «узким местом» стандартных методик. Часто участники исследования заявляют о достаточно высоком уровне ожиданий. Это связано как с разнообразием потребительского опыта, так и с уровнем платежеспособности потребителя (чем она выше, тем выше его стандарты и ожидания). В этой связи в момент опроса потребитель часто устанавливает «высокую планку», хотя в действительности его требования не столько притязательны. Во-вторых, необходимо оценить воспринимаемое качество услуги в конкретной ситуации. Оценка восприятия качества услуги характеризуется пятью параметрами [3]:

1) осязаемость, материальность (*tangibles*) - возможность увидеть физические, осязаемые характеристики услуги (оборудование, интерьер помещения, внешний вид сотрудников, рекламные материалы);

2) надежность (*reliability*) - способность компании вовремя в полном объеме и в согласованные сроки оказать услугу;

3) отзывчивость (*responsiveness*) - активная готовность помочь клиенту и быстро оказать услугу;

4) убедительность, уверенность (*assurance*) - компетентность персонала, информированность и профессионализм, вежливость и дружелюбие, способность вызвать у клиента доверие к компании, уверенность в безопасности услуг;

5) сопереживание (*empathy*) - забота персонала о своих клиентах, стремление к четкому пониманию их интересов, способность подстроиться к клиенту и проявить внимательное отношение, создать ощущение нужности каждого клиента, обеспечить комфортность взаимоотношений с персоналом, информировать об услугах на понятном потребителю языке.

Также распространение получила методика расчета индекса удовлетворенности потребителей (*Customer Satisfaction Index - CSI*), разработанная специалистами Стокгольмской школы экономики. Этот индекс, рассчитываемый на основе метода личных интервью, используется в качестве одного из параметров долгосрочного прогноза

прибыльности и рыночной ценности компаний, отраслей и экономики в целом. Он позволяет выявлять причины и факторы удовлетворенности потребителей, а также их лояльности. Методика расчета CSI основана на проведении опросов потребителей в разрезе по отраслям экономики с выделением основных лидеров в изучаемой отрасли [4].

В основе другой методики лежит также метод анкетирования. При этом источник получения информации иной: анкета заполняется не потребителями услуг (клиентами), а специалистами службы качества (менеджерами по качеству) по результатам регулярных рейдов по точкам продаж с последующей разработкой системы мероприятий по устранению выявленных проблем. Выбор принципиально иного источника информации связан с достаточно невысокой результативностью анкетирования клиентов вследствие низкой достоверности получаемых при этом данных, их искажения и большим процентом невозврата анкет респондентами. Общеизвестно, что клиент, как правило, не заинтересован в результатах исследований и, кроме того, достаточно неохотно раскрывает данные, позволяющие определить репрезентативность выборки. При этом при проведении анкетирования клиентов особую трудность могут вызывать такие факторы, как неоднозначность толкования некоторых вопросов с точки зрения клиентов, невозможность получить разъяснения по существу задаваемых вопросов, а также сложность оценки предлагаемых параметров по какой-либо шкале. Закономерно, что менеджер же по качеству не только заинтересован в результатах проводимого исследования, но и является намного более профессионально подготовленным для данного исследования. Кроме того, данный подход позволяет снизить роль субъективности, сопровождающей анкетирование потребителей услуг.

Таким образом, сложность оценки качественных параметров во многом вызвана трудностями формализации, обобщения и анализа критериев оценки, а также определения методов их измерения. Основные недостатки существующих методик оценки качества зачастую обусловлены именно недостаточным вниманием разработчиков к разрешению названных проблем, что объясняется тем, что сам выбор существенных параметров, входящих в систему, во многом зависит от сферы оказания услуг. В зависимости от сферы услуг выбранные критерии оценки могут различаться как по приоритетности, так и по набору входящих в них показателей. Поэтому при создании методики оценки качественных параметров необходима конкретизация сферы ее применения, в отличие от количественных параметров, где такой конкретизации не требуется в связи с достаточной обезличенностью показателей оценки. Однако следует отметить, что благодаря единым принципам разработки методика для оценки качества в любой из отраслей сервисного обслуживания может быть создана по аналогии, особенно если эти отрасли имеют сходные приоритеты оценки. Все вышесказанное говорит о том, что для фирм, оказывающих услуги, является необходимым проведение регулярного мониторинга качества своих услуг на основе изучения мнения потребителей данной услуги и сравнительной оценки собственных услуг с конкурентами. Это позволит поддерживать имидж компании, увеличивать прибыль, сохранять уровень посещаемости предприятий общественного питания, осваивать новые сегменты рынка и постоянно удивлять своих клиентов приятными новшествами.

#### **Список использованной литературы:**

1. Захаров С.В., Сербиновский Б.Ю., Павленко В.И. Маркетинг. 2-е изд., доп. и перераб. - Ростов н/Д: Феникс, 2013. – с. 61
2. Катсигрис К., Томас К. Учебник ресторатора: проектирование, оборудование, дизайн. - М.: Издательство «Ресторанные ведомости», 2008. - 576 с.
3. Котлер Ф., Боуэн Д., Мейкенз Д. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2007. – с. 146
4. Менеджмент ресторанных услуг (Программа). М.: Издательство: Издательский Дом «Равновесие», 2011, - 368 с.
5. Саак А., Якименко М. Менеджмент в индустрии гостеприимства (гостиницы и рестораны): Учебник для вузов. - СПб.: Питер, 2010. - 432 с.



## Особенности услуг в сфере ресторанного бизнеса

Хотя у сервисных компаний нет такого количества иностранных конкурентов, как у производителей товара, отечественная конкуренция достаточно свирепа, чтобы сделать качество многих услуг необходимым условием не только коммерческого успеха, но и выживания фирмы. В этой связи изучение специфики отраслевых услуг видится особенно актуальным.

Согласно В.В. Бородиной, ресторан - это учреждение, которое производит и предлагает клиентам питание с целью удовлетворения гастрономических потребностей. Экономической целью данного вида деятельности является получение прибыли, независимо от того, имеем ли мы дело с чисто ресторанным бизнесом (отдельно взятые рестораны в специально отведенных местах), или с ресторанами, составляющими часть другого учреждения (например, ресторан в университете) [1]

Среди факторов, определяющих особенности услуг в сфере ресторанного бизнеса, можно выделить следующие доминанты:

1) Более легкая возможность достижения высокого уровня лояльности покупателей.

Качество услуг ресторана - важная часть удовлетворенности клиента. Высокое качество услуг приводит к стойкому формированию лояльного отношения, а покупательская лояльность является залогом высоких прибылей.

2) Возможность расширения доли рынка за счет коммуникаций между потребителями.

Лояльные покупатели обеспечивают устойчивую потребительскую базу заведений. При высоком качестве услуг лояльные клиенты готовы делать устную рекламу заведению, что неизбежно дает новых покупателей, тем самым увеличивая долю рынка.

3) Более высокие дивиденды для инвесторов при качественном оказании услуг.

Исследования показывают, что рестораны, известные высоким качеством своих услуг, всегда прибыльные.

4) Снижение текучки кадров, престижность работы.

Когда ресторан производит продукцию и услуги высшего качества, ее служащие удовлетворены и гордятся своей работой. Удовлетворенные служащие, как правило, лояльны и работают более производительнее. Кроме того, в таких организациях низкая текучка кадров.

Все указанные факторы подтверждают, что качество услуг в ресторанном бизнесе – не только требование времени, но и насущная необходимость. При этом стоит отметить, что существует принцип «первой попытки», то есть высшее качество должно подразумевать правильное выполнение при первом контакте с клиентом, иначе организация понесет сравнительно большие расходы на исправление ошибок, можно сказать, что неудовлетворенный покупатель очень дорого обходится любому ресторану. В этой связи необходимо формировать систему управления и контроля качества услуг, направленную на анализ и предупреждение ошибок, повышение продуктивности работы и снижение издержек. Можно с уверенностью констатировать, что ни одна организация в сфере ресторанного бизнеса не сможет победить конкурентов, если ее услуги не будут обладать тем качеством, которое ожидает покупатель.

В этой связи можно выделить несколько принципов управления качеством ресторанных услуг, которые могут лечь в основу маркетинговой политики:

1) принцип предупреждения отказов, согласно которому внимание с контроля готовых изделий переносится на процесс их изготовления;

2) принцип опережения требований потребителя, предусматривающий усиление обратной связи с потребителем, изучение условий эксплуатации изделия;

3) принцип вовлечения работников организации в процесс управления качеством услуг, раскрытие их творческого потенциала, что предполагает повышение осведомленности работников о своей работе, установление ответственности за качество;

4) принцип взаимодействия с поставщиками, который предполагает отказ от выбора поставщиков низкой ценовой категории, сокращение числа поставщиков по каждому виду поставляемой продукции.

Таким образом, специфика услуг в сфере ресторанного бизнеса четко определена синергией таких трех составляющих, как клиент, сотрудник, предлагаемый качественный продукт.

#### **Список использованной литературы:**

1. Бородина В.В. Ресторанно-гостиничный бизнес. Маркетинг и менеджмент. Изд-во «Книжный мир», М., 2011 - с. 82-84

Матвеев Р.А., магистрант  
Клименко Т.И., к.э.н., доцент

#### **Российский рынок продуктов питания: основные тенденции покупательского спроса**

В современном обществе потребительский рынок продуктов питания занимает одно из главных мест в общей структуре экономики любой страны. В этой связи отслеживание основных тенденций данного рынка является актуальнейшей задачей специалистов всех уровней, как теоретиков, так и практиков. Необходимость постоянного мониторинга потребительского рынка продуктов питания убедительно подтверждается результатами многочисленных исследований, выполненных специалистами: налицо динамика структуры рынка, обусловленная новыми потребительскими предпочтениям, а также изменения в составе товарных групп в соответствии со спросом.

Интересным с этой точки зрения является исследование рынка продуктов питания и напитков России, проведенное компанией Nielsen Russia [1] Исследование основано на данных аудита розничной торговли за период с декабря 2010 года по ноябрь 2013 года. В процессе аудита были проанализированы динамика и тенденции развития шести ключевых сегментов продовольственного рынка: молочные продукты, кондитерские изделия, алкогольные и безалкогольные напитки, снеки, кулинарные продукты.

Результаты вышеупомянутого исследования рынка продуктов питания и напитков России выявили следующие фактические данные: по сравнению с 2010 годом оборот розничной торговли продовольственными товарами в России вырос на 13%. Лидерами роста среди продуктов и напитков являются следующие категории: пиво, готовые смеси для приготовления блюд, питьевой йогурт, соленые снеки из морепродуктов, еда быстрого приготовления, жидкие молочные десерты, сладкие газированные напитки, соки и творог. Таким образом, можно сделать вывод о существенных переменах в структуре потребления россиян. Так, можно констатировать, что вместе с ростом продаж удобных в использовании и экономящих время товаров (полуфабрикатов), таких, как продукты быстрого приготовления, в потребительской корзине россиян растет доля продуктов, ассоциирующихся со здоровым образом жизни и правильным питанием. Иллюстрацией этому является устойчивая высокая динамика био-сегмента молочного рынка, а также так называемых функциональных продуктов, содержащих витаминные и минеральные добавки. Закономерно предположить, что Россия повторяет путь развития зрелых рынков, характеризующихся озабоченностью населения вопросами сохранения молодости и здоровья, где устойчиво растет спрос на продукты питания, которые

помогают поддерживать хорошее самочувствие и физическую форму. Такого же мнения придерживается О.А.Николаев, рассматривая генезис рынка функциональных продуктов питания. [2]

Хочется отметить одну из долгосрочных тенденций развития группы алкогольных напитков, а именно «переключение» российских потребителей на «мягкий» алкоголь, а также более дорогой и качественный. Так, например, совокупные продажи водки и пива выросли на 20%, при этом пиво лидирует по темпам роста (+31%). Немаловажно, что эта категория рынка расширяется за счет премиального сегмента. В натуральном выражении доля пива также увеличилась на 17%. При этом объемы розничных продаж водки в стоимостном выражении выросли лишь на 6%, причем во многом благодаря росту продаж более дорогой водки премиального и субпремиального сегмента. А объемы продаж водки в натуральном выражении снизились на 2%. Розничные продажи безалкогольных напитков выросли на 11%. В числе лидеров соки (+14%) и газированные напитки (+18%). Данная тенденция хорошо прослеживается на примере такого напитка, как квас, объемы продаж которого в стоимостном выражении выросли в 2013 году более чем на 60%. При этом квас составляет 10% от общего объема продаж газированных напитков в стоимостном выражении. Это опять же говорит об устойчивой тенденции ведения здорового образа жизни у россиян.

Стоит отметить, что шоколадные изделия всегда пользовались особой популярностью у россиян. Исследование показало тенденцию к расширению ассортимента и увеличению доли премиального сегмента. В целом объем продаж шоколадных изделий вырос на 11% в стоимостном выражении. Отмечается разница в структуре спроса внутри группы. Так, шоколадные плитки занимают наибольшую долю в продажах, однако проигрывают по темпам роста шоколадным батончикам (+21% в стоимостном выражении). В целом, рынок кондитерских изделий в 2013 году показывает уверенный рост (+9%).

Молочные продукты - третий по величине сегмент продовольственного рынка России - продемонстрировали рост в 5%, при этом налицо высокие темпы роста био-сегмента молочного рынка, что объясняется интересом российских потребителей к здоровому питанию, как было отмечено ранее. Продажи молочных продуктов био-сегмента увеличились на 43% в стоимостном выражении и на 37% в натуральном, что характеризует быстрорастущий рынок. На долю био-сегмента молочного рынка приходится примерно четверть от общего объема продаж молочных продуктов, при этом он вырос на 26% в стоимостном выражении и на 8% в натуральном. Также устойчивая положительная динамика в сторону роста молочного рынка прослеживается в категории «творог» и «инновационные продукты» (обогащенный кефир, сокодержащие молочные напитки, питьевой йогурт).

Среди снеков (соленых закусок) наибольшей популярностью в 2013 году пользовались морепродукты (+23%). По объемам продаж эта категория вплотную приблизилась к традиционному лидеру - чипсам, которые выросли на 11%. Интересно, что продажи сухариков упали за период исследования на 10%. Самый медленный рост наблюдается у так называемой категории «кулинарные продукты» (продукты питания, готовые к потреблению, базовые кулинарные продукты и соусы): в среднем плюс 4% в стоимостном выражении. Продажи майонеза, на долю которого приходится почти половина от общего объема продаж в товарной группе, выросли лишь на 1% по стоимости. Это можно объяснить стремлением россиян к сохранению и ведению здорового образа жизни.

Таким образом, сегмент продуктов питания и напитков демонстрирует ключевые тенденции развития российского рынка продовольствия: изменение потребительских предпочтений в сторону здорового питания и удобства потребления.

#### **Список использованной литературы:**

1. Официальный сайт компании Вимм-Билль-Дан. URL: <http://www.miniopt.ru>
2. Николаев О.А. Генезис и развитие рынка функциональных продуктов питания. Серия: Современная конкуренция. Научные статьи. № 32 – 2012. – с. 42.

# ФИЛОСОФИЯ

Ефимова Л.В., аспирант

## К проблеме аномичности успеха

В настоящее время феномен успеха, связанный с достижением поставленной цели, рассматривается как сложное, неоднозначное социально-индивидуальное явление, структурирующее и подчиняющее себе большую группу критериев общественного и личностного бытия. Подчеркнем, даже критерии личного успеха имеют ярко выраженный социальный характер.

В связи с большим вниманием к проблемам успеха в массовое сознание людей происходит вкрапление и его ложных стереотипов. Не последнюю роль в этом процессе играют средства массовой информации, акцентирующие внимание на том, что успех – доминирующая единица измерения общественного мнения. Но при этом совершенно игнорируются пути его достижения, в котором присутствуют интеллектуальные/творческие/физические и др. составляющие. Принцип манипуляции информацией следующий: достаточно подражать своему кумиру (в поведении, имидже) и успех будет гарантирован [1, с. 360-365].

Более того, в современном социокультурном пространстве нормы морали обесцениваются. В насаждаемом СМИ успехе господствует имморализм, нередко связанный с беззаконием и имеющий криминальную подоплеку. В итоге общество подошло к такому состоянию переходности-к, где традиционная система ценностей сменила свою полярность: минус приобрел статус плюса, а плюс – стал минусом. В связи с этим, можно утверждать, что успех приобрел аномичный модус.

Понятие «аномия» (от греч. «аномос» – безнормный, неуправляемый) ввел Эмиль Дюркгейм, который, рассматривая эволюцию и строение общества, пришел к выводу: человек живет в двойственной реальности, поэтому его можно назвать homo duplex. В рамках этой двойственности взаимодействуют и борются две его сущностные характеристики: социальная (совокупность общественных отношений, формирующая то или иное отношение человека к миру) и индивидуальная (процесс самоопределения, своеобразная личностная выделенность в обществе).

Продолжая развивать идеи Э. Дюркгейма, Роберт Мертон высказал мнение, что аномия связана с процессом разрушения базовых элементов культуры, прежде всего этических норм. В основе аномии лежит острое противоречие между культурными ценностями и институциональными средствами их достижения. Аномия становится сопутствующим компонентом этого противоречия, который заставляет индивида искать незаконные способы удовлетворения своих потребностей.

Если обратиться к истории, то еще в Древней Греции аномия символизировала жестокость. В Ветхом Завете этот термин связывался с грехом, а в Новом – с беззаконием.

От аномии человек может защититься только в сплоченном обществе, основанном на культуре со-участия и идее солидаризма [2, с. 17-24]. Но современное общество не задумывается о нравственных нормах поведения, ввиду появления трансформированных ценностей социального. В обществе происходит подмена традиционных ценностей ложными, симулятивными, выступающих в качестве критерия «успешности» в современности/современности. Согласимся с исследователем Яковлевой Е.Л., утверждающей, что общество становится Зазеркальем [3, с. 96-107], где господствует инверсия, преломляющая все нормы общества и взаимоотношения в нем справа налево. В таком обществе пересматриваются характеристики людей, связанные с этическими проявлениями. В итоге экономный человек

является скупым, смелый – наглым, а естественно красивый – искусственно сделанным. Все в Зазеркальной постсовременности (термин Е.Л. Яковлевой) подвержено аномии, приобретающей черты постоянства и нормального состояния.

Современная идеология гламура и ее тиражное подражание, фанатизм, деформированный смысл жизни или его отсутствие – симптомы аномичности. Подчеркнем, все перечисленные критерии ангажированы социальным, поглощающим собой индивидуальное: личность нивелируется, сливаясь с общей массой, множеством.

В манипулируемом обществе люди превращаются в марионеток, у которых поощряются одинаковые для всех цели и ценности. Человек, лишенный богатства/власти/статуса, т. е. всех составляющих современного успеха, неизбежно входит в конфликт не только с социальным, но и личностным, расценивая свою жизнь как неудавшуюся.

Для современного общества аномия суть глобальная опасность, усугубляющая многочисленные его болезни. Одним из главных показателей этой болезни является равнодушие к личности, приводящее к трансформациям человеческого кода. Об этом предупреждал еще Э. Фромм, вводя такие характеристики анемической личности как «нарциссизм», «садизм», «мазохизм» и др.

В последнее время одним из способов достижения успеха стала власть сексуального (подчеркнем, без тела), где нет места проявлению эмпатии и чувства любви. Хотя изначально сексуальность считалась искусством особых эмоций, что наиболее ярко воплотилось в изобразительном искусстве, литературе, музыке, где передача сексуально-эротического посредством визуального, вербального, музыкального связывалась с чувственным.

Уже Зигмунд Фрейд, рассматривая проблемы сексуальности в жизнедеятельности человека, подчеркивал ее аномичность, считая, что половая свобода приводит к упадку культуры. Сам человек в своих проявлениях становится своеобразной ареной, на которой разыгрываются зримые и скрытые столкновения “Я” (сознательно подсознательным) и “ОНО” (бессознательным, “кипящим котлом инстинктов”), способных проявляться вопреки требованиям социальной реальности. Поэтому на авансцену личного должно выйти “Сверх-Я” (верховный цензор, представитель общественного) как внешний идеал и авторитет в сознании личности [4].

Насаждаемый сегодня СМИ, рекламой, кинофильмами образ сексуально-успешного есть образ представителя Зазеркалья, который воспринимается как реальный, а не искусственно сделанный посредством дигитальных технологий. Он властвует над сознанием масс, меняя их жизнь и мышление, приглушая голос “Сверх-Я” в сторону секса без преград, а значит – трансгрессивного в области сексуального. Соответственно сексуальные инстинкты, разрушая стереотипные образцы и препятствия, переходят границу, превращаясь в аморальное, близкое порнографическому. Непристойные жесты, прозрачно-отсутствующая одежда или ее минимизированные детали, намеренно попадающие в объективы папарацци, откровенные интервью и жизнеописания «звезд» масс-медиа, сопровождающиеся соответствующим визуальным материалом – магически действуют на сознание масс, завораживая своим успехом, связанным с известностью и богатством. Как правило, не последнюю роль в достижении успеха играет сексуальный аспект, что выносится на общественное обсуждение. Манипулируя сознанием, подобная информация принимается, не рефлексирясь, как руководство к действию. Молодые люди без тени смущения начинают подражать медийным кумирам, оправдывая свои действия размышлениями типа “Почему бы и нет?”, “От меня не убудет”. Подчеркнем, отношение к успеху посредством сексуального элемента можно считать аномией, потому что являет собой имморализм ситуации. В обществе должны быть восстановлены нормы поведения, которые регулируют отношения между мужчиной и женщиной (партнерами), в том числе касающиеся интимности. Аномичность успеха современности стерла границы интимного, сделав их медийными (вспомним, о набирающем обороты лайфлоггинге). Сексуальность сегодня – исключительно зов плоти, не затрагивающий душевности и чувств, о чем писал Э. Фромм в “Искусстве любить”. Рассматривая любовь в различных проявлениях (любовь

матери, братская любовь и эротическая любовь) он везде говорил о наличии душевной близости и духовного понимания другого человека. Отсутствие этих компонентов приводит к извращенным отношениям, то есть аномии [5].

Подводя итоги, можно сказать, что у каждого человека есть свое «самое само» – сакральное, сокровенно-интимное, которое не должно выставляться напоказ. К этому сакральному можно отнести и тело. Но современное пространство культуры вторглось в его границы, выставляя напоказ и делая источником продвижения к успеху. Более того, современные технологии стерли и саму природную естественность телесного, конструируя из него искусственный симулякр. Современный успех посредством телесного есть проявление аномичности с его имморализмом, от которого необходимо лечить социальное.

#### **Список использованной литературы:**

1. Яковлева Е.Л. Деформация процесса интерпретации посредством манипуляции информацией// В мире научных открытий. – 2013. - № 11 (47). – С.360-365.
2. Яковлева Е.Л. Инклюзивный подход к бытию как ценность социокультурного пространства современности// European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук). – Москва, 2014. – № 6. – Том 1. – С. 17-24.
3. Яковлева Е.Л. Зазеркалье (пост)современности // Человек. – 2013. - №6. – С.96-107.
4. Фрейд. Психология бессознательного: сборник произведений, Москва «Просвещение», 1989. – С. 426
- 5 Искусство любить/Эрих Фромм/Пер с англ.; Под ред. Д.А.Леонтьева. 2-е изд. – СПб.: Азбука, 2002. – 224 с.

# ЭКОНОМИКА

Ахматзакиева Ф.И., магистрант, НЧФ ИЭУП  
Стяжкин И.И., к.т.н., доцент

## Особенности диагностики финансового состояния предприятия

Диагностика финансового состояния предприятия является одним из важнейших условий успешного управления финансами. Финансовое состояние предприятия характеризуется множеством показателей, которые отражают процесс формирования финансовых средств и их использование. В условиях рыночной экономики финансовое состояние предприятия отражает конечные результаты деятельности фирмы, которые являются факторами привлекательности предприятия для партнеров.

Финансовое состояние предприятия не может определяться только на основе наличия оборотных средств и финансовых ресурсов и их использования. Платежеспособность и ликвидность баланса также не дают полную оценку финансового состояния фирмы. Следовательно, финансовое состояние – это комплексное понятие, которое отражает результаты взаимодействия всех элементов экономических отношений, участвующих в деятельности предприятия.

В связи со сложившейся ситуацией в стране проведение диагностики финансового состояния предприятий крайне необходимо. Введение санкций против нашей страны оказало существенное влияние на организации, которые осуществляли свою деятельность на импортном сырье. Зарубежные санкции затруднили доступ предприятий к передовым зарубежным технологиям производства, что подрывает повышение конкурентоспособности отечественных товаров на мировом рынке.

Кризисные явления, происходящие в стране, снижают финансовую устойчивость предприятий, поэтому в антикризисном управлении диагностика финансового состояния играет важную роль. Правильное определение «диагноза» на ранних стадиях «болезни» является неотъемлемой частью решения проблемы. Диагностика в антикризисном управлении мало исследована в России. Это можно объяснить тем, что в отечественной экономике господствовало марксистско-ленинское учение, которое исключало кризисы при социализме.

Целями диагностики финансового состояния предприятия являются выявление изменений показателей финансового состояния; определение факторов, влияющих на финансовое состояние; определение тенденций изменения финансового состояния предприятия.

К основным задачам диагностики финансового состояния предприятия относятся определение качества финансового состояния, изучение причин его изменения за определенный период, подготовка рекомендаций по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

С учетом многообразия финансовых процессов многие зарубежные и отечественные аналитики рекомендуют производить комплексную диагностику финансового состояния предприятия.

Наиболее распространенными подходами к диагностике финансового состояния являются оценка возможности утраты или восстановления платежеспособности и использование математических моделей оценки вероятности банкротства. Теоретические и методические основы диагностики финансового состояния предприятия были заложены в трудах Э. Альтмана, Р. Таффлера, Г. Тишоу, Ш. Бургера, Г. Шельберга, Д. Фридмана. Критерии и методики диагностики финансового состояния предприятия разработали

и отечественные ученые: А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Г.Г. Кадыков, Л.В. Донцова и другие.

Большой практический опыт диагностики и прогнозирования финансового состояния предприятия накоплен в экономически развитых странах. Одним из главных принципов бухгалтерского учета в этих странах является принцип временной неограниченности функционирования предприятия. Это означает отсутствие необходимости прекратить в будущем свою деятельность. Исходя из важности этого принципа, западные специалисты разработали систему показателей банкротства, которые разделены на две группы. К первой группе относятся показатели, свидетельствующие о финансовых затруднениях, в том числе о возможности банкротства:

1. Существенные потери в основной производственной деятельности, которые повторяются неоднократно;
2. Просроченная кредиторская задолженность превышает критический уровень;
3. Использование большого объема краткосрочных заемных средств в качестве источников финансирования долгосрочных вложений;
4. Недостаточное количество оборотных средств;
5. Коэффициент ликвидности принимает низкие значения;
6. Увеличение доли заемных средств в общей сумме источников средств;
7. Использование заемных средств больше установленного лимита;
8. Несвоевременное выполнение обязательств перед кредиторами;
9. Наличие залежалых товаров;
10. Применение в процессе производства переамортизированного оборудования;
11. Потери долгосрочных контрактов.

Ко второй группе относятся показатели, анализируя которые можно сказать, что при непринятии необходимых мер текущая ситуация может резко ухудшиться:

1. Нарушение ритма технологического процесса производства;
2. Зависимость предприятия от одного конкретного объекта (проекта, оборудования и других);
3. Излишняя уверенность в успешности нового проекта;
4. Потеря ключевых контрагентов;
5. Непонимание того, что предприятие требует постоянного обновления;
6. Заключенные долгосрочные соглашения, которые неэффективны для самого предприятия.

При проведении диагностики финансового состояния предприятия наиболее распространены ряд методов.

- Метод сравнения заключается в сопоставлении показателей деятельности подразделений одного предприятия, показателей конкурирующих компаний или со средними общеэкономическими данными. Этот прием используется для более полного выявления имеющихся в производстве резервов, объективной оценки качества работы, повышения эффективности деятельности предприятия. Метод сравнения применяется на всех этапах диагностики финансового состояния.

- Горизонтальный анализ используется для оценки динамики показателей путем расчета показателей темпов роста и прироста. Анализ по горизонтали один из наиболее распространенных методов, но, в то же время, в особых случаях, результаты, полученные этим методом теряют свою ценность. Например, в условиях инфляции ценность результатов снижается.

- Вертикальный анализ основан на соотношении определенного показателя с другими однородными показателями в рамках одного отчетного периода.

- Детализация используется при делении факторов и результатов деятельности по времени и месту или пространству. С помощью этого метода можно раскрыть влияния отдельных факторов на тот или иной показатель.



- Группировка применяется в анализе для определения средних итоговых показателей и влияния отдельных данных на эти средние.
- Метод коэффициентов основан на расчете отношений между отдельными позициями разных форм отчетности по отдельным показателям предприятия, определении взаимосвязи между показателями. Финансовые коэффициенты характеризуют разные стороны экономической деятельности фирмы. Наиболее распространенными являются коэффициенты рентабельности, ликвидности, платежеспособности, оборачиваемости.
- Балансовый анализ применяется при изучении соотношения двух групп взаимосвязанных показателей. Он заключается во взаимной увязке большого числа экономических показателей двумя итоговыми суммами.
- Факторный анализ – методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей. Применяется на этапе предварительного анализа.
- Метод экспертных оценок должен применяться на всех этапах диагностики финансового состояния предприятия по причине того, что данный метод позволяет обобщить и учесть мнения экспертов по исследуемой проблеме.

Существует большое количество различных методов и приемов диагностики финансового состояния предприятия. Особенности для всех методов являются использование аналитических показателей, которые характеризуют деятельность предприятия, изучение причин изменения этих показателей, выявление и измерение причинно-следственных связей.

Рассматривая как отечественные, так и зарубежные методы диагностики финансового состояния предприятия, следует сделать вывод, что данные методики не могут охватить всю деятельность фирмы и учесть все ее аспекты. Для определения пути развития деятельности предприятия необходимо установить все факторы, которые оказывают влияние на финансовое состояние и углубленно провести диагностику, учитывая все эти факторы.

Основными направлениями совершенствования показателей финансового состояния предприятия являются устранение неплатежеспособности, восстановление финансовой устойчивости предприятия и обеспечение финансового равновесия предприятия на длительный период.

Таким образом, на любой стадии деятельности предприятия может возникнуть кризисная ситуация. Кризис необходимо диагностировать на самых ранних стадиях для своевременного устранения этой ситуации. Диагностика финансового состояния предприятия указывает направление проведения работ по устранению узких мест финансового состояния предприятия, подчеркивает сильные стороны и показывает слабые позиции деятельности предприятия.

Багаутдинова Д.И, магистрант АФИЭУП

### **Роль заемного капитала в деятельности предприятия: Теоретический аспект**

По мере функционирования предприятия (роста производственной программы, износа основных производственных фондов, налаживания сторонних связей и т.д.) потребность в денежных средствах возрастает, что требует соответствующего финансирования прироста капитала. Поэтому при недостатке собственных средств предприятие может привлекать средства других организаций, которые получили название заемные средства или заемный капитал.

В экономической литературе наличие множества подходов к изучению заемного капитала подчеркивает сложность и многогранность его сущности как проявления общественно-экономических отношений.

Так, заемные средства, по мнению Г.В. Савицкой, «это кредиты банков и финансовых компаний, займы, кредиторская задолженность, лизинг, коммерческие бумаги и др.» [35. С. 407].

Д.В. Лысенко под заемными средствами (капиталом) понимает «заимствования средств в кредитной сфере с возвратом после использования и уплатой процентов, а также кредиторскую задолженность организации» [26. С. 199].

По словам И.А. Бланка заемные средства (капитал) характеризует в совокупности объем финансовых обязательств (общую сумму долга) предприятия [10. С. 328]. И.А. Бланк также приводит следующее определение: «заемный капитал представляет собой часть стоимости имущества организации, приобретенного в счет обязательства вернуть поставщику, банку, другому займодавцу деньги либо ценности, эквивалентные стоимости такого имущества» [9. С. 105].

По мнению И.Т. Балабанова, «заемные средства - это часть капитала, используемая хозяйствующим субъектом, которая не принадлежит ему, но привлекается на основе банковского, коммерческого кредита или эмиссионного займа на основе возвратности» [7. С. 205].

На наш взгляд, определение И.А. Бланка наиболее полно. Заемные средства представляют собой объем финансовых обязательств предприятия (в денежном и вещественном выражении) или иными словами - общую сумму долга. Они характеризуют привлекаемые для финансирования развития предприятия на возвратной основе денежные средства или другие имущественные ценности.

Необходимость привлечения заемных средств должна обосновываться предварительно сделанным расчетом потребности в оборотных средствах.

Разница между заемными средствами в широком и узком смысле представляет собой привлеченные средства. С одной стороны, привлечение заемных средств - это фактор успешного функционирования предприятия, который способствует быстрому преодолению дефицита финансовых ресурсов, свидетельствует о доверии кредиторов и обеспечивает повышение рентабельности собственных средств. С другой стороны, предприятие обременяется финансовыми обязательствами [20. С. 214].

Одна из главных оценочных характеристик эффективности управленческих финансовых решений – величина и эффективность использования заемных средств.

Заемный капитал может использоваться как для формирования долгосрочных финансовых средств в виде основных фондов (капитала), так и для формирования краткосрочных (текущих) финансовых средств для каждого производственного цикла.

К источникам заемных средств относятся долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность, включая авансы, полученные от покупателей и заказчиков, расчеты с учредителями по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы.

За счет собственных средств обычно покрывается потребность предприятия в денежных ресурсах, обеспечивающая непрерывность процесса производства и реализации продукции на протяжении года.

За счет заемных источников восполняются средства на образование сезонных запасов материальных ценностей, покрытие затрат в производстве, а также колебания рыночной конъюнктуры, например платежеспособный спрос потребителей [16. С. 28].

Заемные средства предприятие может получить в виде краткосрочных кредитов для пополнения и прироста оборотных фондов. Это в основном ссуды, обслуживающие кругооборот оборотного капитала, текущие потребности клиента. Современная система кредитования в РФ отличается преимущественно краткосрочным характером.

Долгосрочные финансовые обязательства. Основными формами этих обязательств являются долгосрочные кредиты банков и долгосрочные заемные средства, срок погашения которых еще не наступил или не погашенные в предусмотренный срок.

Краткосрочные финансовые обязательства. К ним относятся краткосрочные кредиты банков и краткосрочные заемные средства, срок погашения или возврата которых еще не

наступил или не погашенные в предусмотренный срок. Также сюда относится кредиторская задолженность [13. С. 45].

Кредиторская задолженность означает привлечение в хозяйственный оборот предприятия средств других предприятий, организаций или отдельных лиц. Однако в большинстве случаев кредиторская задолженность возникает в результате нарушения расчетно-платежной дисциплины. В связи с этим у предприятий образуется задолженность поставщикам за полученные, но не оплаченные в срок товарно-материальные ценности. При нарушении сроков уплаты налоговых платежей возникает просроченная задолженность налоговым органам. Несвоевременные взносы во внебюджетные фонды органов социального страхования также приводят к возникновению незаконной кредиторской задолженности [13. С. 19].

Внутренняя кредиторская задолженность (или внутренние счета начисления средств) характеризует наиболее краткосрочный вид используемых предприятием заемных средств, формируемых им за счет внутренних источников. Начисления средств по различным видам этих счетов производятся предприятием ежедневно (по мере осуществления текущих хозяйственных операций), а погашение обязательств по этой внутренней задолженности - в определенные (установленные) сроки в диапазоне до одного месяца. Так как с момента начисления средства, входящие в состав внутренней кредиторской задолженности, уже не являются собственностью предприятия, а лишь используются им до наступления срока погашения обязательств, по своему экономическому содержанию они являются разновидностью заемного капитала [37. С. 128].

Внутренняя кредиторская задолженность, являясь для предприятия бесплатным источником используемых заемных средств, обеспечивает снижение не только заемной его части, но и всей стоимости капитала предприятия. Чем выше в общей сумме используемого предприятием капитала доля внутренней кредиторской задолженности, тем соответственно ниже (при прочих равных условиях) будет показатель средневзвешенной стоимости его капитала.

Переход к рыночным отношениям в нашей стране вызвал активное использование в практике финансовой деятельности финансового лизинга.

Финансовый лизинг также часто называется чистым лизингом с полной выплатой. Это связано с тем, что в идеальном варианте арендодатель должен получить в течение базового срока всю сумму средств, вложенных в арендуемую собственность, а также издержки, связанные с финансированием.

Таким образом, заемный капитал – это объем финансовых (денежных и вещественных) обязательств предприятия, подлежащие погашению в предусмотренные сроки. Привлечение заемного капитала становится необходимым для покрытия разнообразных потребностей предприятия. Формы заемных средств предприятия весьма многообразны, но в качестве основных и часто используемых все же остаются кредиты банков и различные формы кредиторской задолженности предприятия.

#### **Список использованной литературы:**

1. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И.Т. Балабанов – М.: Финансы и статистика, 2011. – 384 с.
2. Бланк, И.А. Управление активами и капиталом предприятия./ И.А. Бланк - К.: Центр, Эльга, 2012. - 448 с.
3. Ефремова, А. Обеспечение заемных обязательств залогом./А. Ефремова // Новая бухгалтерия. – 2013. - № 10. – С. 14-16.
4. Иванов, А..П. Кредитные ресурсы как форма инвестирования предприятий. / А.П. Иванов // Автоматизация и современные технологии. - 2012. – № 1. - С. 41-46.
5. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов. / Д.В. Лысенко – М.: Инфра-М, 2009 – 320 с.
6. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. Пособие. / Г.В. Савицкая – 7-е изд., испр. и доп. – Мн.: Новое знание, 2007. – 704 с.

## Управление денежными средствами предприятия

В настоящее время денежные средства становятся интегральным элементом управления хозяйствующими субъектами, что повышает интерес к совершенствованию практики их учета и использования. Поэтому важным условием эффективности процессов управления денежными средствами предприятия, является выработка общей концепции и конкретных положений, которые обеспечили бы сравнимость важнейших показателей деятельности всех участников воспроизводства [1].

Финансовые ресурсы, относящиеся к сфере распределения, являются важным элементом воспроизводства и составляют основу системы управления материальными и денежными средствами предприятия. Финансовые ресурсы предприятия находятся в постоянном движении, управление которыми и осуществляется в рамках финансового менеджмента. Вот почему темпы стратегического развития и финансовая устойчивость предприятия в значительной мере определяются тем, насколько притоки и оттоки денежных средств синхронизированы между собой во времени и по объемам, поскольку высокий уровень такой синхронизации и обеспечивает ускоренную реализацию выбранных целей [2].

Рациональное формирование денежных потоков способствует ритмичности операционного цикла предприятия и обеспечивает рост объемов производства и продажи продукции. При этом любое нарушение платежной дисциплины отрицательно сказывается на формировании производственных запасов сырья и материалов, уровне производительности труда, реализации готовой продукции, положении предприятия на рынке и т.п. Даже у предприятий, успешно работающих на рынке и генерирующих достаточную сумму прибыли, неплатежеспособность может возникать как следствие несбалансированности различных видов денежных потоков во времени [1].

С другой стороны, управление денежными средствами является важным фактором ускорения оборота капитала предприятия. Это происходит за счет сокращения продолжительности операционного цикла, более экономного использования собственных и уменьшения потребности в заемных источниках денежных средств. Следовательно, эффективность работы предприятия полностью зависит от организации системы управления денежными потоками. Данная система создается для обеспечения выполнения краткосрочных и стратегических планов предприятия, сохранения платежеспособности и финансовой устойчивости, более рационального использования его активов и источников финансирования, а также минимизации затрат на финансирование хозяйственной деятельности [2].

Таким образом, более эффективное управление денежными потоками приводит к повышению степени финансовой гибкости предприятия, что выражается в следующем:

- улучшении оперативного управления денежным оборотом с позиции сбалансированности поступления и расходования денежных средств;
- расчете объема продаж и оптимизации затрат за счет возможностей маневрирования денежными средствами;
- улучшении маневрирования заемными средствами;
- снижении расходов на процентные платежи по долговым обязательствам;
- повышении ликвидности баланса предприятия;
- возможности высвобождения денежных средств для инвестирования в более доходные объекты (зоны роста) при относительно невысоких расходах на обслуживание долга;
- реальной возможности получения кредитов для инвестиций от потенциальных зарубежных партнеров.

Ускорение оборачиваемости денежных средств является первоочередной задачей предприятий в современных условиях и достигается следующими путями:

- приближение потребителей продукции к ее изготовителям;
- совершенствование системы расчетов;
- увеличение объема реализованной продукции вследствие выполнения заказов по прямым связям, досрочного выпуска продукции, изготовления продукции из сэкономленных материалов;
- тщательная и своевременная подборка отгруженной продукции по партиям, ассортименту, транзитной норме, отгрузка в строгом соответствии с заключенными договорами.

Чтобы деньги работали на предприятии, необходимо их пускать в оборот с целью получения прибыли: расширять производство, прокручивая их в цикле оборотного капитала; инвестировать в доходные проекты других субъектов хозяйствования с целью получения выгодных процентов; уменьшать величину кредиторской задолженности с целью сокращения расходов по обслуживанию долга; обновлять основные фонды, приобретать новые технологии и т.д.

Итак, управление денежными средствами – важнейший элемент финансовой политики предприятия, оно пронизывает всю систему управления предприятия. Важность и значение управления денежными средствами на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу.

#### **Список использованной литературы:**

1. Бибнев, М.В. Сбалансированная система финансовых показателей / М.В. Бибнев // Финансы. – 2011. – №4. – С.73-75.
2. Войталовский, Н.В. Комплексный экономический анализ предприятия / Н.В. Войталовский. – СПб.: Питер, 2012. – 576 с.

Банцерева А.А., магистрант НФ ИЭУП

#### **Анализ динамики и структура денежных средств предприятия на примере ОАО «ТАИФ-НК»**

Компания ОАО «ТАИФ-НК» является лидером нефтеперерабатывающего сектора нефтегазохимического комплекса Республики Татарстан, входит в десятку лучших нефтеперерабатывающих заводов страны. ОАО «ТАИФ-НК» включает в себя два крупных производственных комплекса: нефтеперерабатывающий завод и завод бензинов. С 2012 года ОАО «ТАИФ-НК» реализует стратегический проект нефтеперерабатывающей отрасли – строительство Комплекса глубокой переработки тяжёлых остатков на основе уникальной технологии Veba Combi Cracking. Цель строительства нового производства – обеспечить глубину переработки нефти не ниже уровня 95% и повысить долю производства светлых высококачественных высоколиквидных продуктов [1].

Важным аспектом эффективной деятельности компании является грамотное управление его финансовыми ресурсами, к которым, в частности, относятся денежные средства. Для того чтобы раскрыть реальное движение денежных средств на предприятии, необходимо оценить синхронность их поступления и расходования, а также увязать величину полученного финансового результата с состоянием движения денежных средств [2].

ОАО «ТАИФ-НК» за 2012 год получило чистую прибыль в сумме 10,77 млрд. руб., что на 32,25% меньше показателя за аналогичный период 2011 года. Коммерческие расходы за 2012 год составили 8,85 млрд. руб., управленческие расходы выросли на 8,14% или до 2,28 млрд. руб. в сравнении с 2,11 млрд. руб. за аналогичный период 2011 года. Компания

ОАО «ТАИФ-НК» за 2012 год получила прибыль от продаж в размере 12,72 млрд. руб., что на 37,24% меньше показателя 2011 года.

В 2013 году предприятие показало высокий уровень финансово-экономических и производственных показателей. Компанией переработано 8,26 млн. тонн сырья, загрузка производственных мощностей достигла 99%. Глубина переработки составила 75,6%, что выше среднеотраслевой глубины переработки по РФ, составившей по итогам 2013 года около 71,5%.

В 2013 году от общего объема выпускаемых в Республике Татарстан нефтепродуктов компанией производилось 100% авиационного топлива, 95,9% дизельного топлива, 87,6% автомобильных бензинов, 67% прямогонного бензина и 50,3% топочного мазута.

Комплекс мер, направленных на эффективное использование нефтеперерабатывающих мощностей и оптимизацию сбытового бизнеса, позволил получить по итогам работы за 2013 год выручку от реализации продукции в размере более 127 млрд. рублей, чистую прибыль – в размере 9,6 млрд. рублей. За 2013 год активы ОАО «ТАИФ-НК» увеличились на 2 742 млн. рублей. Основной рост связан с увеличением внеоборотных активов на 1 857 млн. рублей. Реальную стоимость имущества Общества за вычетом обязательств отражает величина чистых активов, характеризующая финансовую устойчивость компании и степень защищенности интересов акционеров и кредиторов. По состоянию на конец 2013 года чистые активы ОАО «ТАИФ-НК» составили 38 449 млн. рублей. Рост чистых активов составил за 2013 год 2 083 млн. рублей, или 5,7%.

Основой стабильности и роста всех финансово-экономических показателей является технологическое совершенствование производственных мощностей. Внедрение новейших эффективных технологий, соответствующих всем современным требованиям, позволяет ОАО «ТАИФ-НК» сохранять лидирующие позиции на рынке. Инвестиции Общества по итогам работы в 2013 году составили 5 063 млн. рублей. По сравнению с аналогичным периодом 2012 года объем инвестиций увеличился более чем на 38%.

Коэффициент финансовой независимости составляет 0,55, что соответствует рекомендуемым значениям (0,4-0,6) и характеризует Общество как финансово независимое.

Управление денежными средствами – важнейший элемент финансовой политики предприятия, оно пронизывает всю систему управления предприятия. Важность и значение управления денежными средствами на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу [3].

Таким образом, ОАО «ТАИФ-НК» является лидером нефтеперерабатывающего сектора нефтегазохимического комплекса Республики Татарстан и входит в десятку лучших нефтеперерабатывающих заводов страны. Денежные потоки предприятия служат показателем его финансового состояния, обеспечивают его устойчивый рост и достижение высоких конечных результатов финансово-хозяйственной деятельности.

Процесс планирования и маневрирования денежными ресурсами предприятия в текущем и более долговременном периоде должен обеспечить непрерывность движения денежных потоков, их сохранность, ускорение оборота, оптимизацию размеров и на данной основе эффективность функционирования предприятия. Выполнение этих задач возможно лишь в условиях постоянного контроля на каждом этапе кругооборота денежных ресурсов.

### **Список использованной литературы:**

1. Годовой отчет ОАО «ТАИФ-НК» за 2011-2013 годы.
2. Войталовский, Н.В. Комплексный экономический анализ предприятия / Н.В. Войталовский. – СПб.: Питер, 2012. – 576 с.
3. Паламарчук, А.С. Управление финансовым состоянием / А.С. Паламарчук // Справочник экономиста. – 2010. – № 9. – С.18-21.

## **Активизация конкурентной позиции предприятия на рынке**

Фактический спрос развивается с того момента, когда потребность общества начинает удовлетворяться товарами, производимыми по определенной технологии. Следовательно, первоначально создается такая технология, на основе которой изготавливается товар способный удовлетворить ту потребность, которая не была удовлетворена ранее. А значит, вновь созданная технология является первопричиной формирования спроса на ранее не удовлетворенную потребность.

Любая созданная технология производства какого-либо продукта может иметь довольно длинный жизненный цикл, а значит поддерживать, некий уровень спроса потребителя. При этом в рамках этой технологии могут разрабатываться сменяющие друг друга поколения продукции с лучшими показателями и более широким диапазоном применения.

Отсюда следует, что одним из путей проявления инновационной активности предприятия является разработка новых (модернизированных) товаров, удовлетворяющих одну и ту же потребность, создаваемых в рамках исходной технологии [1].

Для того чтобы найти некий объект для инновационной деятельности предприятия необходимо иметь несколько направлений деятельности, которые будут взаимосвязаны.

Прежде всего – это создание новых товаров в рамках развивающейся технологии в отраслях традиционных для данного предприятия. Это наиболее приемлемый для действующего предприятия путь так как в этом случае инновационная деятельность требует минимальных дополнительных затрат как на этапе создания и производства нового (модернизированного) товара, так и в процессе вывода инновационного продукта на рынок [2].

Также возможно освоение или создание в производстве новых технологий. Самые большие возможности для расширения хозяйственного портфеля предприятия это освоить другой вид деятельности в аналогичной отрасли. Это даст возможность предприятию получить большое количество разнообразного инновационного товара. Но, как правило, это требует колоссальные финансовые затраты.

В результате этих поисков предприятие может получить достаточно большой набор потенциальных объектов инновационной деятельности различающихся между собой широким спектром экономических и стратегических параметров [3].

Далее руководство предприятия должно определить свое отношение к тому или иному объекту инновационной деятельности с точки зрения включения его в хозяйственный портфель, а также решить вопросы характера и скорости инвестирования выбранных объектов [4].

*Оценка начинается с прогноза экономических, политических, технологических, социальных, международных и других условий для каждого анализируемого вида деятельности.* За последние 50-60 лет разработан достаточно большой набор методов прогнозирования развития экономических систем. Однако, по мере усиления уровня нестабильности внешней среды, когда исходные данные для прогноза отличаются высоким динамизмом, применение этого класса методов может привести к неверным выводам. В результате были разработаны новые методы прогнозирования и анализа внешней среды, рассчитанные на то, чтобы получить представление о будущем ее состоянии.

*Затем проводится анализ степени воздействия важнейших тенденций и случайных событий на результаты хозяйственной деятельности в той или иной отрасли.* Результатом является оценка уровня нестабильности внешней среды. Отличие состоит в том, что анализ в данном случае должен проводиться не относительно экономики вообще, а для конкретного, достаточно узко направленного ее сектора. Поэтому необходимо учитывать, что нестабильность может проявляться двояко: через благоприятные для данного вида деятельности тенденции и неблагоприятные.

Далее осуществляется оценка потенциала роста в анализируемой отрасли. Основой в данном случае служит экстраполяция темпов роста соответствующего сектора экономики. Кроме того, делается оценка возможных изменений факторов влияющих на уровень спроса [3].

Эффективная работа предприятия в большой мере определяется тем объемом капитальных вложений, которые были сделаны при вхождении в отрасль. Определение критического и оптимального уровня капитальных вложений является важнейшим элементом управления инновационными процессами на предприятии. Однако методически рассчитать эти показатели практически не возможно.

Связано это с тем, что, во-первых, в состав капитальных вложений входят разные элементы затрат (стоимость основных производственных фондов и оборотных средств, затраты на наем и обучение персонала, затраты на НИОКР и разработку новой продукции, затраты на исследование рынка и продвижение нового товара и другие), часть из которых можно достаточно точно вычислить. Например, стоимость потребного оборудования, но большинство из них не поддаются формализованному расчету, например, затраты на стратегическое планирование или на исследование рынка. Во-вторых, даже те элементы капитальных вложений, которые поддаются формализованной оценке, не могут быть рассчитаны с достаточной степенью точности, так как исходной базой вычислений служит прогноз будущего состояния рынка и того места, которое на этом рынке займет данное предприятие [4].

Следовательно, следует признать, что для расчета приемлемого уровня стратегических капитальных вложений в настоящее время еще не разработаны удовлетворительные методические приемы.

Второй фактор, определяющий уровень стратегических капитальных вложений – оценка оптимальной конкурентной стратегии так же трудно признать значимым с практической точки зрения. Однако для того, что бы оценить оптимальность стратегии можно выдвинуть как минимум два существенных замечания. Прежде всего, следует обратить внимание на содержательную часть. Стратегия – это план, известно, что между планом и его практической реализацией существует большая разница.

Наряду с этим, следует принять во внимание тот факт, что конкурентная борьба всегда динамична. И какую бы стратегию ни выработало предприятие, в ответ на нее конкуренты предпримут свои контрмеры. Отсюда, вероятность того, что изначальная стратегия будет верна, должна быть поставлена под сомнение.

Третий фактор, определяющий уровень стратегических капитальных вложений – мобилизационные возможности предприятия, который определяет, прежде всего, уровень управленческого потенциала, призванного реализовать выбранную стратегию. При этом под управленческим потенциалом понимается:

1. Уровень и эффективность общего управления с точки зрения способности ставить и решать конкретные задачи (в частности, в инновационной сфере);
2. Степень развитости финансового менеджмента в области целевого управления финансовыми ресурсами и выполнения контрольных функций;
3. Способность разработки маркетинговых мероприятий и их реализации;
4. Гибкость и адаптивность производства при необходимости организации новых (модернизированных) производственных процессов с заданными результатами по критерию «затраты – эффективность».

Третий этап – оценка привлекательности и оценки уровня конкурентного статуса предприятия. При освоении именно этого вида деятельности принимаются решения о целесообразности инвестирования тех или иных инновационных объектов [5].

Таким образом, результатом активизации конкурентной позиции предприятия на рынке является установление приоритетности различных объектов инновационной деятельности с точки зрения включения их в инновационную программу предприятия. При этом возможен вариант, когда каждый из объектов сам по себе привлекателен для диверсификации хозяйственного портфеля, но все они как единая группа ухудшают экономическое и/или стратегическое положение предприятия.



### **Список использованной литературы:**

1. Николаева, А.Н., Яковлев, А.Е. Инновации – основа конкурентоспособности и экономической безопасности предприятий // Креативная экономика. – 2013. – № 11 (83). – С. 42-45.
2. Инновационное развитие звеньев экономики: моногр. / Под ред. А.А.Быкова, М.И. Ноздрина-Плотницкого. – Минск: Мисанта, 2009. - 143 с.
3. Развитие инновационного потенциала промышленного предприятия: моногр. / О.В. Васюхин, Е.А. Павлова / Изд-во «Академия Естествознания». Москва. 2010 /ISBN 978-5-91327-107-5
4. Кожухар, В.М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / В.М. Кожухар. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2011. – 292 с.
5. Белай, О.С., Мухаметзянова, Д.Д. Структурный аспект инновационной экономики // Креативная экономика. – 2014. – № 12. – С. 23-30.

Валиев Р.А., магистрант НФ ИЭУП

### **Антикризисное управление в Японии**

Менеджмент в Японии, как и в любой другой стране, отражает её исторические особенности, культуру и общественную психологию. Он непосредственно связан с общественно-экономическим укладом страны. Японские методы управления в корне отличны от европейских и американских. Это не значит, что японцы управляют более эффективно. Скорее можно сказать, что основные принципы японского и европейского менеджмента лежат в разных плоскостях, имея очень немного точек пересечения.

Японский менеджмент, основанный на коллективизме, использовал все морально-психологические рычаги воздействия на личность. Прежде всего, это чувство долга перед коллективом, что в японском менталитете почти тождественно чувству стыда. Учитывая то, что налоговая система работает на усреднение доходов и материального состояния населения своим подчеркнuto прогрессивно-фискальным механизмом, в обществе минимально расслоение по благосостоянию, и это даёт возможность использовать чувство коллективизма максимально эффективно.

По мнению японского специалиста по менеджменту Хидеки Йосихара, есть шесть характерных признаков японского управления [1].

1. Гарантия занятости и создание обстановки доверительности. Такие гарантии ведут к стабильности трудовых ресурсов и уменьшают текучесть кадров. Стабильность служит стимулом для рабочих и служащих, она укрепляет чувство корпоративной общности, гармонизирует отношения рядовых сотрудников с руководством.

2. Гласность и ценности корпорации. Когда все уровни управления и рабочие начинают пользоваться общей базой информации о политике и деятельности фирмы, развивается атмосфера участия и общей ответственности, что улучшает взаимодействие и повышает производительность.

3. Управление, основанное на информации. Сбору данных и их систематическому использованию для повышения экономической эффективности производства и качественных характеристик продукции придается особое значение. Во многих фирмах, собирающих телевизоры, применяют систему сбора информации, при которой можно выявить, когда телевизор поступил в продажу, кто отвечал за исправность того или иного узла.

4. Управление, ориентированное на качество. Президенты фирм и управляющие компаний на японских предприятиях чаще всего говорят о необходимости контроля

качества. При управлении производственным процессом их главная забота – получение точных данных о качестве.

5. Постоянное присутствие руководства на производстве. Чтобы быстро справиться с затруднениями и для содействия решению проблем по мере их возникновения японцы зачастую размещают управляющий персонал прямо в производственных помещениях.

6. Поддержание чистоты и порядка. Одним из существенных факторов высокого качества японских товаров являются чистота и порядок на производстве. Руководители японских предприятий стараются установить такой порядок, который может служить гарантией качества продукции и способен повысить производительность благодаря чистоте и порядку.

Современные методы антикризисного управления сложились в Японии сразу же, как только это потребовалось, в условиях послевоенной разрухи, которая поставила перед руководителями задачу восстановления социальной, политической и экономической жизни. Под влиянием американской оккупационной администрации будущие японские менеджеры познакомились с американской идеологией и методами управления бизнесом и возможностью избегания кризисных ситуаций. Именно в этот период лидеры японского бизнеса начали постигать социальную ответственность за последствия своей деятельности.

Это не означает, что до 1945 года в Японии не было эффективной системы управления производством. Просто послевоенный кризис дал стимулы для поиска модели национальной экономики, благо она уже была готова. Ещё 5 мая 1932 года К. Мацусита, основатель компании «Мацусита Денки», которого в Японии называют «всесильным волшебником менеджмента» и «основателем вероучения об управлении», произнес перед почти двумястами своих служащих пламенную речь. Именно в этот день он постиг предназначение производителя: «Роль производителя в том, чтобы преодолеть бедность».

Руководители японских предприятий осуществляли свои задачи, сначала применяя традиционные методы управления к новым условиям. Затем с помощью усвоенных ими теории и методов американского управления, они пытались не только творчески применить предвоенный опыт к новым условиям, но и извлечь полезные уроки, воспринять новые идеи и таким образом найти новый японский путь развития.

В результате основные черты японской системы антикризисного управления определяет ряд концепций, отсутствующих в американской модели. Важнейшими из них являются система пожизненного найма и процесс коллективного принятия решений, это во многом помогает избежать безработицы в слоях населения, которые уже имеют высшее или средне специальное образование.

Японское общество однородно и пронизано духом коллективизма. Японцы всегда мыслят от имени групп. Личность осознает себя, прежде всего как члена группы, а свою индивидуальность – как индивидуальность части целого. Руководящий принцип японского менеджмента находится в согласии с исследованиями Э. Майо, который показал, что работа есть групповая деятельность. Именно поэтому, как только компания входит в стадию кризиса, японец, работающий в ней, воспринимает это как личную трагедию.

Другой немаловажной особенностью японского менеджмента является концепция непрерывного обучения. Японцы уверены, что непрерывное обучение приводит к постоянному совершенствованию мастерства и безусловно помогает в дальнейшем. Каждый человек путем непрерывного обучения может улучшить выполнение своей работы. Это приводит к саморазвитию, а достигнутые результаты приносят моральное удовлетворение. С другой стороны, целью обучения является подготовка к более ответственной работе и продвижения по службе. Но, в отличие от западного подхода к управлению, японцы придают особое значение долгу в совершенствовании мастерства без ожидания какой-либо материальной выгоды. Японцы убеждены, что улучшение мастерства само по себе может приносить человеку огромное удовлетворение.

В Японии развита система планирования, что, безусловно, помогает предвидеть многие нюансы и в будущем избежать кризисных ситуаций. Система планирования в филиалах

предполагает, что каждый самостоятельный отдел, а затем и филиал разрабатывает свой план. На их основе подготавливается общий план всей компании. В общих чертах метод планирования предполагает следующие этапы [2]:

1. Провозглашение стратегии компании. Стратегия компании является чем-то абстрактным и выражается устно, но она подчеркивает оценку дел фирмы и воплощает намерения преодолеть конъюнктурные трудности усовершенствованием политики и целей. Это своего рода лозунг для персонала.

2. Директивы о планировании в филиалах. Так как стратегия компании абстрактна, то ориентиры для планирования в филиалах задаются президентом компании в виде директивы.

3. Определение политики планирования филиала. На этом этапе управляющий филиалом определяет свою собственную политику выполнения поставленных перед ним целей и инструктирует руководителей отделов.

4. Подготовка плана каждого отделения.

5. Подготовка проекта бюджета отделения.

6. Подготовка проекта плана филиала.

7. Проверка и утверждение планов филиала.

8. Передача утвержденного проекта плана филиала. Эта смета называется «документом с королевской печатью».

Чтобы избавиться от субъективизма, японские управляющие повсюду, где есть малейшая возможность, применяют методы статистики для определения текущей ситуации. Японцы верят цифрам. Они измеряют все. Они стараются количественно описать все аспекты бизнеса. Японцы не расточают силы впустую, они всегда направлены в одно слаженное русло. Все устроено безупречно, что является сущностью хорошего менеджмента.

Например, в условиях послевоенной разрухи 40-х годов все усилия государственной экономической политики Японии были направлены, прежде всего, на создание условий для рыночной конкуренции. В 1947 г. были приняты законы о ликвидации избыточной концентрации экономической мощи, о реорганизации фирм, о частных предпринимательских организациях. В последующие годы (1949-1950 гг.) продолжилась активная политика государства по демонаполизации экономики, и лишь после достижения некоторых устойчивых позитивных изменений в этом направлении поэтапно отменяется государственное регулирование цен.

Волна резких перемен в японском управлении была связана с ускоренным освоением методов американского менеджмента в период после окончания второй мировой войны. Инициатива в изучении и внедрении американских методов управления исходила как от японских государственных органов, так и от американской администрации оккупационных войск. В 1950 г. Министерство труда Японии взяло на вооружение американскую систему «подготовки образцовых мастеров». Методы подготовки аудиторов-японцев, использовавшиеся дальневосточным штабом ВВС США, были заимствованы японским Министерством внешней торговли и промышленности для организации курса по «подготовке администрации», повышению квалификации управляющих [3].

Серьезную проблему для японского бизнеса в тот период представляло неудовлетворительное качество японских товаров. По инициативе Министерства внешней торговли и промышленности в 1950 г. в Японию был приглашен известный специалист в этой области профессор Э. Дёминг, который заявил японским предпринимателям, что «японское качество может стать лучшим в мире вместо худшего». Как известно, эти слова Дёминга стали пророческими.

В ряде стран, в том числе и в Японии, государственные органы разрабатывают программы приватизации, и их осуществление рассматривается как превентивные антикризисные меры, направленные на предотвращение или выход из кризиса отдельных предприятий и даже целых отраслей экономики. Цель такой приватизации – поиск новых,

более совершенных структур предприятий, повышение их конкурентоспособности и эффективности.

Таким образом, антикризисного управления в Японии – это комплекс характеристик, отражающих его национальные особенности, назначение и ценность. Антикризисное управление в Японии как особый тип управления, способный предвидеть и предотвращать кризисы, смягчать их течение, устранять отрицательные последствия и превращать их в позитивные изменения, является важнейшим фактором современного развития менеджмента и экономики в целом во всем мире.

#### **Список использованной литературы:**

1. Шонбергер Р. Японские методы управления производством: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 251с.
2. Курицин, АЛ. Управление в Японии: организация и методы. – М. : Мысль, 2000. – 180 с.
3. Глиньский, Б. О японском опыте управления // Проблемы теории и практики управления. 2001. – № 4. – С. 48-52.

Васильева О.М., магистрант НФ ИЭУП

#### **Анализ динамики и структуры активов промышленного предприятия на примере ОАО «Нижекамскнефтехим»**

ОАО «Нижекамскнефтехим» – динамично развивающееся, высокотехнологичное нефтехимическое предприятие Российской Федерации, входит в группу компаний «ТАИФ». Датой создания ОАО «Нижекамскнефтехим» является 31 июля 1967 года. Производственный комплекс компании включает в себя: 10 заводов основного производства, 7 центров (в том числе научно-технологический и проектно-конструкторский), а также вспомогательные цеха и управления, расположенные на двух производственных площадках и обладающие централизованной транспортной, энергетической и телекоммуникационной инфраструктурой.

В ассортименте выпускаемой продукции - более ста наименований. Основу товарной номенклатуры составляют: синтетические каучуки общего и специального назначения; пластики: полистирол, полипропилен и полиэтилен; мономеры, являющиеся исходным сырьем для производства каучуков и пластиков; другая нефтехимическая продукция (окись этилена, окись пропилена, альфа-олефины, поверхностно-активные вещества и т.п.).

Продукция компании экспортируется в 59 стран Европы, Америки, Юго-Восточной Азии. Доля экспорта составляет около половины от общего объема выпускаемой продукции. ОАО «Нижекамскнефтехим» является крупнейшим производителем и экспортером нефтехимической продукции в Российской Федерации. Благодаря реализуемой программе стратегического развития, направленной на пуск новых производств, расширение действующих мощностей и марочного ассортимента, ОАО «Нижекамскнефтехим» из года в год наращивает объемы поставок, как на внутренний, так и на зарубежный рынки.

Утвержденная Советом директоров стратегическая программа развития ОАО «Нижекамскнефтехим» до 2020 года заключается в: укреплении позиций компании как производителя широкого спектра каучуков на внутреннем и внешнем рынках; утверждении статуса крупного игрока в области производства и продаж широкого спектра пластиков; создании крупнотоннажных производств базовых мономеров и широкой гаммы продукции глубоких переделов.

На сегодняшний день акционерное общество занимает ведущую позицию среди отечественных производителей синтетических каучуков, а также успешно выполняет задачу по увеличению выпуска пластиков. В 2013 году произведено 593 тыс. тонн всех видов пластиков. Благодаря реализации мероприятий в рамках проекта по реконструкции и модернизации этиленового комплекса в 2012 году достигнута рекордная выработка в 601 тыс. тонн этилена.

Технико-экономические показатели деятельности ОАО «Нижнекамскнефтехим» за 2011-2013 гг. представлены в таблице 1.

**Таблица 1**

**Технико-экономические показатели деятельности  
ОАО «Нижнекамскнефтехим» за 2011-2013 гг.**

Наименование	Ед. изм.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение (+, -)	
					2012 г. к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.
Выпуск товарной продукции	млн.р.	90487,3	121268,6	124468,5	+30781,3	+3199,9
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	млн.р.	92486,7	122699,8	125247,1	+30213,1	+2547,3
в том числе экспорт	млн. р.	46903,9	58859,1	67163,1	+11955,2	+8304,0
Прибыль от продаж	млн.р.	12300,9	20076,5	19683,6	+7775,6	-392,9
Прибыль до налогообложения	млн. р.	9361,5	18324,1	20803,0	+8962,6	+2478,9
Численность производственно-промышленного персонала	чел.	17086	16409	16393	-677	-16
Среднемесячная зарплата производственно-промышленного персонала	руб.	27087	32051	33045	+4964	+994

В 2013 году в ОАО «Нижнекамскнефтехим» выпущено товарной продукции на сумму 124468,5 млн. руб., что выше уровня 2012 года на 3199,9 млн. руб. Реализовано продукции и услуг в 2013 году на сумму 125247,1 млн. руб., что выше уровня 2012 года на 2547,3 млн. руб.

Имущественное положение предприятия можно оценить с помощью анализа актива бухгалтерского баланса. Анализ динамики активов ОАО «Нижнекамскнефтехим» представлен в таблице 2.

**Таблица 2**

**Анализ динамики активов ОАО «Нижнекамскнефтехим»  
за 2011-2013 гг., тыс. руб.**

Наименование статей активов	Показатели актива баланса			Отклонения (+; -)	
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2012 г. от 2011 г.	2013 г. от 2012 г.
Внеоборотные активы, в том числе:	40763373	40189096	48419155	-574277	+8230059
нематериальные активы	689	692	751	+3	+59

Наименование статей активов	Показатели актива баланса			Отклонения (+; -)	
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2012 г. от 2011 г.	2013 г. от 2012 г.
результаты исследований и разработок	117261	193975	296009	+76714	+102034
основные средства	32656430	34734433	42643202	+2078003	+7908769
финансовые вложения	6753266	4110039	3955115	-2643227	-154924
отложенные налоговые активы	177879	185426	225034	+7547	+39608
прочие внеоборотные активы	1057848	964531	1299044	-93317	+334513
Оборотные активы, в том числе:	17951121	28221742	26636131	+10270621	-1585611
запасы	6531725	11380211	11490588	+4848486	+110377
налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	817420	1530596	925810	+713176	-604786
дебиторская задолженность	6515947	9123299	9205486	+2607352	+82187
денежные средства и денежные эквиваленты	2675654	6039810	4849239	+3364156	-1190571
прочие оборотные активы	775399	146626	165008	-628773	+18382
Валюта баланса	58714494	68410838	75055286	+9696344	+6644448

Валюта баланса увеличилась в 2012 году на 9696344 тыс. руб. по сравнению с 2011 годом, а в 2013 году – на 6644448 тыс. руб. по сравнению с 2012 годом. Уровень внеоборотных активов снизился на 574277 тыс. руб. и составил в 2012 году 40189096 тыс. руб., уровень же оборотных активов повысился на 10270621 тыс. руб. и составил 11380211 тыс. руб. В 2012 году увеличились практически все статьи активов, за исключением финансовых вложений (снижение 2643227 тыс. руб.), прочих внеоборотных активов (снижение 93317 тыс. руб.) и прочих оборотных активов (снижение 628773 тыс. руб.). В 2013 году по сравнению с 2012 годом уровень внеоборотных активов увеличился на 8230059 тыс. руб. и составил в 2013 году 48419155 тыс. руб., уровень же оборотных активов уменьшился на 15859611 тыс. руб. и составил 26636131 тыс. руб.

Негативной тенденцией в 2013 году является снижение уровня денежных средств и денежных эквивалентов (на 1190571 тыс. руб.), а также снижение уровня финансовых вложений (на 154924 тыс. руб.). Прочие же элементы активов предприятия возросли в данном периоде.

Структура активов баланса ОАО «Нижнекамскнефтехим» за 2011-2013 гг. представлена в таблице 3.

**Таблица 3**

**Анализ структуры активов ОАО «Нижнекамскнефтехим»  
за 2011-2013 гг., %**

Наименование статей активов	Показатели актива баланса			Отклонения (+; -)	
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2012 г. от 2011 г.	2013 г. от 2012 г.
Внеоборотные активы, в том числе:	69,43	58,75	64,51	-10,68	+5,76
нематериальные активы	0,01	0,01	0,01	-	-

Наименование статей активов	Показатели актива баланса			Отклонения (+; -)	
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2012 г. от 2011 г.	2013 г. от 2012 г.
результаты исследований и разработок	0,19	0,27	0,38	+0,08	+0,11
основные средства	55,62	50,77	56,82	-4,85	+6,04
финансовые вложения	11,50	6,01	5,27	-5,49	-0,74
отложенные налоговые активы	0,30	0,27	0,30	-0,03	+0,03
прочие внеоборотные активы	1,80	1,41	1,73	-0,39	+0,32
Оборотные активы, в том числе:	30,57	41,25	35,49	+10,68	-5,76
запасы	11,12	16,64	15,31	+5,51	-1,33
налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1,39	2,24	1,23	+0,85	-1,00
дебиторская задолженность	11,10	13,34	12,26	+2,24	-1,07
денежные средства и денежные эквиваленты	4,56	8,83	6,46	+4,27	-2,37
прочие оборотные активы	1,32	0,21	0,22	-1,11	+0,01
Валюта баланса	100,00	100,00	100,00	-	-

Данные таблицы 3 свидетельствуют, что доля оборотных активов повысилась на 10,68% в 2012 году по сравнению с 2011 годом и снизилась на 5,76% за 2013 год по сравнению с 2012 годом. Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов занимают запасы. Доля запасов в валюте баланса повысилась вследствие их роста в абсолютном выражении за 2012 год на 5,51%, а в 2013 году снизилась на 1,33%, что связано с большим ростом других элементов активов. Удельный вес дебиторской задолженности в 2011 году составлял 11,1%, в 2012 году он увеличился на 2,24% и составил 13,34%, что связано с ростом дебиторской задолженности в абсолютном выражении. В 2013 году данный показатель снизился на 1,07%, что связано с более быстрым темпом роста других элементов активов. В связи с сокращением денежных средств в абсолютном выражении их удельный вес снизился в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 2,37%, составив 6,46%.

Таким образом, ОАО «Нижнекамскнефтехим» – развивающееся, высокотехнологичное нефтехимическое предприятие. В 2013 году в ОАО «Нижнекамскнефтехим» выпущено товарной продукции на сумму 124468,5 млн. руб., что выше уровня 2012 года на 3199,9 млн. руб. Наиболее успешная деятельность по выпуску и реализации продукции наблюдалась в 2013 году, при этом максимальный уровень прибыли до налогообложения наблюдался также в 2013 году.

Проведенный анализ активов ОАО «Нижнекамскнефтехим», показал, что в структуре активов предприятия большую часть составляют внеоборотные активы. В структуре внеоборотных активов предприятия преобладают основные средств. В структуре оборотных активов наибольший удельный вес занимают запасы.

#### Список использованной литературы:

1. www.nknh.ru.
2. www.taif.ru.

## **Пути совершенствования финансовой отчетности организация в части отражения информации об охране окружающей среды**

Современные формы финансовой (бухгалтерской) отчетности, которые составляют для различных целей предприятия в Российской Федерации, практически без изменений были позаимствованы из советской практики бухгалтерского учета.

Определенные изменения были проведены в связи с рыночной ориентацией бухгалтерского учета в 1998 году с принятием Программы реформирования бухгалтерского учета в России в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, утвержденная Постановлением Правительства РФ от 06.03.1998 № 283. Были приняты несколько Положений по ведению бухгалтерского учета в том числе ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденное приказом Минфина от 06.07.99 N 43н.

Следующим шагом в регулировании форм финансовой отчетности стало принятие Положения о формах бухгалтерской отчетности организаций приказом Минфина от 22 июля 2003 года №67н (далее Положение 67н), в котором были утверждены порядок составления отчетности, а также представлены образцы форм отчетности.

В 2010 году Положение 67н утратило свою силу, взамен было принято новое Положение о формах бухгалтерской отчетности организаций приказом Минфина от 2 июля 2010 года №66н (далее Положение 66н), которое утвердило измененные формы финансовой отчетности. Изменения коснулись как порядка оформления, так и структуры некоторых форм. Так в бухгалтерском балансе стали отражаться данные за три отчетных года, были реорганизованы некоторые статьи баланса. Вторая форма отчетности изменила свое название на «Отчет о финансовых результатах», однако фундаментальных изменений новое положение не внесло. Бухгалтеры в России продолжали, фактически, составлять те же самые формы с учетом новых изменений.

Подобный застой в модернизации форм отчетности связан даже не с тем, что многие российские практики просто не знают, что Положением 66н и ПБУ 4/99 регламентируется возможность внесения изменений в формы отчетности с обязательным закреплением этих изменений в учетной политике организации. Работники учетной сферы часто не хотят увеличивать объем работы, который им предстоит проделывать.

Это связано не только с составлением отчетности, вариативность закладываемая в ведение бухгалтерского учета российскими ПБУ по примеру международных стандартов, не используется на практике, так как неизбежно будут возникать различия с налоговым учетом, который строго регламентирован, но при этом не отвечает современным экономическим требованиям предъявляемым к отчетной документации. Фактически, отчетность составляется даже не по ПБУ, а по 25 главе НК РФ «Налог на прибыль», тем самым достигаются минимальные различия бухгалтерского и налогового учета, а это значительно снижает трудоемкость учетной работы.

Однако составление бухгалтерской отчетности с ориентацией на налоговый учет влечет за собой неизбежное нарушение принципа нейтральности составления отчетности, а также приводит к тому, что в отчетности не отражаются значимые элементы, которые могли бы повлиять на решение экономических субъектов относительно той или иной фирмы.

Одной из такой статей, которую мы предлагаем отражать в бухгалтерском балансе с расшифровкой в пятой форме - это расходы на природоохранную деятельность организации.

На современном этапе развития экономики государство все больше уделяет внимания такому вопросу, как охрана окружающей среды. Более того, среди инвесторов также произошла переориентация взглядов в сторону экологически эффективных производств.



Повышенное вредное воздействие на окружающую среду предполагает не только негативную оценку в лице внешних участников рынка, таких как покупатели, инвесторы, но и определенные риски связанные с возможными санкциями со стороны государства, которые придется выплачивать в качестве компенсации за нанесенный ущерб.

Выделение расходов на охрану окружающей среды отдельной строкой в балансе позволит оперативно оценивать эффективность экологической деятельности предприятия, а при необходимости и детально рассмотреть ее направления в приложениях к балансу.

Сумму расходов мы предлагаем разместить во втором разделе бухгалтерского баланса под названием «Расходы на охрану окружающей среды». В данной строке должны собираться не только расходы связанные с непосредственным воздействием предприятия на окружающую среду в связи с производственным процессом, также в ней можно отражать и расходы связанные с модернизацией продукции в сторону экологически чистой.

Однако, в таком случае остается дискуссионным вопрос о капитальном характере затрат связанных с исследованиями в области улучшения экологических характеристик продукции. Решением данной проблемы может быть выделение отдельной строки в первом разделе бухгалтерского баланса «Капитальные затраты на охрану окружающей среды».

Таким образом, отражение в финансовой отчетности информации о расходах на окружающую среду обособленно от других видов расходов может существенно повысить прозрачность отчетности с точки зрения вопросов окружающей среды. Это прежде всего повысит инвестиционную привлекательность предприятий осуществляющих большой объем работ по охране окружающей среды, а также облегчит сопоставление предприятий по величине данного признака. Современное нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета в России не только позволяет, но и приветствует изменение форм отчетности с целью повышения ее информативности и достоверности, однако главной проблемой при внедрении данного нововведения мы видим инертность практикующих бухгалтеров, не желающих увеличивать трудоемкость процесса учетной работы.

Гильманова А.Т., магистрант НФ ИЭУП  
Галеева Е.И., д.э.н., к.т.н, профессор

### **Планирование и управление дебиторской задолженностью на предприятии на примере ООО «Стройпласт»**

Дебиторская задолженность составляет значительную часть валюты баланса компании. Средства, составляющие дебиторскую задолженность организации, отвлекаются из участия в хозяйственном обороте, что не является плюсом для финансового состояния организации. Рост дебиторской задолженности может привести к финансовому краху хозяйствующего субъекта, поэтому бухгалтерская служба организации должна организовать надлежащий контроль над состоянием дебиторской задолженности, что позволит обеспечить своевременное взыскание средств составляющих дебиторскую задолженность.

Проведем анализ и рассмотрим типичные ошибки финансово-хозяйственной деятельности на примере организации ООО «Стройпласт».

Эффективная система финансового планирования на предприятии характеризуется своевременностью расчетов с контрагентами. В ООО «Стройпласт» наиболее важными аспектами контроля финансовых планов в организации является контроль расчетов с контрагентами (контроль дебиторской и кредиторской задолженности). Контроль за движением дебиторской и кредиторской задолженности в организации основан только на результатах ежегодной инвентаризации. Дебиторская задолженность относится к имуществу организации и подлежит обязательной инвентаризации

Проблемы управления дебиторской задолженностью, с которыми сталкивается ООО «Стройпласт», достаточно типичны и для многих других организаций:

- нет достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами;
- не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью;
- отсутствуют данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости;
- функции сбора денежных средств, анализа дебиторской задолженности и принятия решения о предоставлении кредита распределены между разными подразделениями. При этом не существует регламентов взаимодействия и, как следствие, отсутствуют ответственные лица за каждый этап.

Отсутствие должного финансового контроля над расчетами влечет за собой увеличение задолженности предприятия. Уровень задолженности влияет на финансовое состояние организации, а именно на ее финансовую устойчивость и платежеспособность.

В процессе анализа финансового состояния ООО «Стройпласт» особое внимание необходимо уделять расчету показателей ликвидности, отражающих тенденцию развития предприятия:

- 2012 год:
  - коэффициент абсолютной ликвидности (отн. един.):  
 $K_{ал} = 249 / 32322 = 0,0077$ ;
  - коэффициент быстрой ликвидности (отн. един.):  
 $K_{бл} = (249 + 21036) / 32322 = 0,6585$ ;
  - коэффициент текущей ликвидности (отн. един.):  
 $K_{тл} = 35322 / 32322 = 1,0928$ ;
- 2013 год:
  - $K_{ал} = 178 / 59909 = 0,0029$ ;
  - $K_{бл} = (178 + 24628) / 59909 = 0,4140$ ;
  - $K_{тл} = 43436 / 59909 = 0,7250$ ;
- 2014 год:
  - $K_{ал} = 800 / 83104 = 0,0096$ ;
  - $K_{бл} = (800 + 36943) / 83104 = 0,4541$ ;
  - $K_{тл} = 63676 / 83104 = 0,7662$ .

Полученные результаты отражены в таблице.

Как видно из данных таблицы, на протяжении всего исследуемого периода все показатели платежеспособности ниже нормативных значений.

Таблица

Динамика показателей платежеспособности  
ООО «Стройпласт» за 2012-2014 гг.

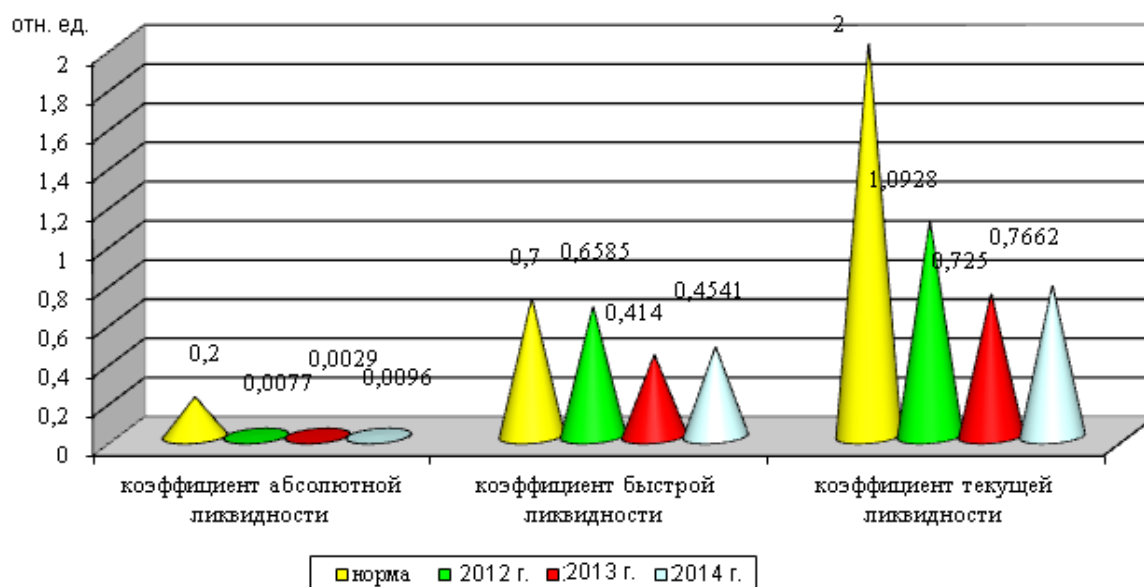
Показатели	Нормативное значение	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Отклонение (+, -)	
					2013 г. от 2012 г.	2014 г. от 2013 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,0077	0,0029	0,0096	-0,0048	+0,0067
Коэффициент быстрой ликвидности	$0,7 \div 0,8$	0,6585	0,4140	0,4541	-0,2245	+0,0401
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 2,0$	1,0928	0,7250	0,7662	-0,3678	+0,0412

В срочном порядке предприятие не сможет погасить свои краткосрочные обязательства, из-за недостатка денежных средств. Об этом свидетельствует коэффициент абсолютной ликвидности, который составил в 2012 году 0,0077, в 2013 году по сравнению с 2012 годом данный коэффициент снизился на 0,0048 и составил 0,0029. В 2014 году по сравнению с 2013 годом коэффициент текущей ликвидности, напротив, повысился на 0,0067 и составил 0,0096. Изменения коэффициента ликвидности были связаны с изменением уровня денежных средств предприятия.

Промежуточный коэффициент покрытия снизился в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 0,2245 до уровня 0,414, что связано со снижением уровня денежных средств предприятия и значительным ростом краткосрочных обязательств. Вследствие увеличения уровня дебиторской задолженности и денежных средств предприятия в 2014 году данный коэффициент повысился на 0,0401 и составил 0,4541.

Общий коэффициент покрытия (коэффициент текущей ликвидности) также снизился в 2013 году до 0,725 (на 0,3678), что связано с большим темпом роста краткосрочных обязательств (как краткосрочных кредитов, так и кредиторской задолженности).

Динамика показателей платежеспособности ООО «Стройпласт» представлена на рисунке.



**Рис. Динамика показателей платежеспособности ООО «Стройпласт» за 2012-2014 гг.**

Как следует из рисунка, в 2014 году коэффициент текущей ликвидности повысился до уровня 0,7762 (на 0,0412), что связано с тем, что темп роста оборотных активов превысил темп роста краткосрочных обязательств. Таким образом, можно отметить ООО «Стройпласт» относительно неплатежеспособное предприятие.

Нельзя отметить, что эффективное управление дебиторской задолженностью является важной частью успешной деятельности организации. От умения правильно распоряжаться дебиторской задолженностью организации зависят все стороны ее деятельности.

Предприятия, которые сумели отладить работу с дебиторской задолженностью, получают конкурентное преимущество. Естественно, в первую очередь это способствует повышению управляемости и гибкости бизнеса, а во – вторых, количество ошибок, которые связаны с человеческим фактором, значительно уменьшается.

Оборотной стороной роста объема продаж практически всегда является увеличение дебиторской задолженности. В современной экономической ситуации увеличение

производства и сбыта уже не являются ключевым фактором развития компании. Основным показателем стабильности становится грамотный контроль, планирование и управление дебиторской задолженностью.

В процессе анализа финансового состояния ООО «Стройпласт» особое внимание было уделено расчету показателей ликвидности, отражающих тенденцию развития предприятия. Показано, что ООО «Стройпласт» относительно неплатежеспособное предприятие. На протяжении всего исследуемого периода все показатели платежеспособности ниже нормативных значений. Следовательно, предприятию необходимо разработать план по управлению дебиторской задолженностью.

В заключение отметим, дебиторская задолженность составляет значительную часть валюты баланса компании. Средства, составляющие дебиторскую задолженность организации, отвлекаются из участия в хозяйственном обороте, что не является плюсом для финансового состояния организации.

В процессе управления дебиторской задолженностью большое значение имеют профессионализм и высокая степень мотивации персонала, вовлеченного в этот процесс. Кроме того, оформление всех необходимых документов, подтверждающих факт отгрузки, возложение на контрагента обязательств должны быть выполнены точно в установленные сроки и надлежащим образом. Практика знает немало примеров, когда должник в ходе судебного разбирательства освобождался от платежей из-за того, что истец не представил все необходимые, правильно оформленные документы, подтверждающие факт отгрузки и предоставление кредита.

Гильманова А.Т., магистрант НФ ИЭУП  
Галева Е.И., д.э.н., к.т.н, профессор

### **Совершенствование организации системы финансового планирования на предприятии**

Проводимая в России экономическая реформа предоставила экономическую свободу предприятиям, и многие руководители попытались частично или даже полностью (главным образом это относится к средним и малым предприятиям) освободиться от планирования, считая его оковами для себя. Состояние современной российской экономики часто не позволяет осуществлять нормальное планирование. Такая экономическая ситуация используется многими производителями (особенно малого и среднего бизнеса) для оправдания отсутствия четкой системы планирования, отсутствия производственного (внутреннего) бизнес-плана предприятия [1. С.195].

Однако принятие решений на базе интуиции или импровизации, как правило, не приводит к оптимальным результатам в условиях нормальной экономической деятельности. В условиях развития рыночных отношений, роста и усиления конкуренции возрастает и роль планирования.

Конечно, внешняя среда очень изменчива, множество таких факторов, как инфляция, спад производства, налоги, льготы делают экономическую ситуацию на предприятии в значительной мере неопределенной. Все это, действительно, существенно усложняет систему планирования, но никак не отрицает ее необходимость. Процесс планирования является инструментом, помогающим в принятии управленческих решений, поэтому и в рыночной экономике от него не отказываются.

Планировать свое предпринимательство необходимо. Часто бывает, что технологически предпринимательство просчитывается безупречно, однако экономические расчеты не выполняются на практике, что и приводит к неудачам в предпринимательстве. Необходимо заранее составить план экономической деятельности предприятия.

Важно экономически грамотно разработать план закупки сырья, материалов, топлива, комплектующих деталей и полуфабрикатов. От этого зависят эффективность производства, размер налога на добавленную стоимость, оборачиваемость оборотных средств, рентабельность производства. Непродуманная политика закупок ведет к переплате НДС, неэффективному использованию оборотных средств. Неправильно спланированные реальные затраты на производство и реализацию продукции приводят к банкротству хозяйствующего субъекта [2. С.167].

Наиболее остро проблема внедрения эффективного механизма планирования стоит перед промышленными предприятиями. В промышленности цикл оборота капитала является наиболее «представительным» по сравнению со всеми другими отраслями экономики: здесь присутствуют и стадии снабжения (закупка материальных ресурсов), и стадии производства, и стадии хранения и сбыта произведенной продукции, а также расчетов с контрагентами как по закупаемым сырью и материалам, так и по реализованной продукции. Этим промышленные предприятия отличаются, например, от банковской сферы и торговли, где производственный процесс отсутствует.

Оперативное управленческое планирование требует ведения эффективного управленческого учета и планирования движения товарно-материальных и финансовых ресурсов предприятия на всех стадиях финансового цикла. Каждая стадия финансового цикла является одним из факторов образования конечных финансовых результатов (прибыли) предприятия, и чем больше «ступенек» в кругообороте капитала предприятия, тем более сложной и развернутой должна быть технология планирования [3. С.209].

На исследуемом предприятии контроль за достижением запланированных финансовых результатов осуществляется не в оперативном режиме. В его основе лежат данные бухгалтерской отчетности за определенный период времени. В то же время оперативное производственное планирование и контроль при всех своих достоинствах, к сожалению, не дают текущего представления о финансовой стороне ежедневно принимаемых решений. Руководителям приходится опираться лишь на данные смет затрат предыдущих периодов, а фактические издержки становятся известны из финансово-управленческих отчетов по окончании срока их завершения.

В процессе технико-экономического планирования плановая себестоимость рассчитывается исходя из усредненных норм и нормативов, полученных на основе данных по фактической себестоимости за прошлые периоды по всему предприятию, поэтому искаженно отражает реальные отношения между подразделениями предприятия и внешними контрагентами.

При этом отдельные нормативы не пересматривались с момента их разработки, хотя с тех пор могли измениться производственные технологии или добавиться новые виды работ. Такой подход к управлению затратами вместо стимулирования роста производительности труда приводит к стремлению производственных подразделений искусственно завысить себестоимость до уровня устаревших нормативов. Данные производственных планов и усредненной плановой себестоимости используются для расчета платежного бюджета, который также получается усредненным.

Решить указанные проблемы позволяет введение бюджетов хозяйственных расчетов (БХР) центров ответственности и организация планирования и учета затрат в разрезе видов работ по местам возникновения затрат. Использование бюджетов хозяйственных расчетов делает возможным осуществлять планирование и контроль реальных взаимодействий между центрами ответственности и формирует прозрачную структуру затрат и ответственности за превышение их установленного значения. Бюджеты хозяйственных расчетов детализируют и дополняют платежный бюджет предприятия. Бюджет хозяйственных расчетов несет информацию о том, для чего закупаются и как используются требуемые ресурсы. В результате бюджеты становятся инструментом оперативного управления на предприятии [4. С.312]....

Бюджет хозяйственных расчетов в отличие от контрольных показателей не может быть фиксированным планом, не подлежащим корректировке в течение, например, целого квартала, месяца. Это особенно актуально для предприятий, где конечный продукт является результатом деятельности многоступенчатого производства. Отклонения (неисправимый брак, потери, хищения) на финишных операциях корректируют производственную программу, например, обеспечивающего подразделения, которое вынуждено восполнить потери, произошедшие не по его вине, в том числе и финансовые. Корректировка бюджетов становится обычной практикой управления. Она приводит в соответствие планируемые финансовые и материальные потоки предприятия [5. С.270].

Бюджеты обеспечивают не только контроль над расходом, но и сбалансированное распределение ресурсов центров ответственности с учетом изменяющихся условий деятельности и в соответствии со стратегическим планом. Одна из главных проблем обеспечения оперативного контроля финансово-экономических показателей состоит в высокой трудоемкости процессов детального контроля материальных и финансовых потоков, особенно в крупных организациях. Данный подход к оперативному управлению построен на принципах «работы по отклонениям» от значений бюджетных статей. Статьи бюджета являются агрегированными, их не так много, благодаря чему управленец может удержать их в своей памяти. Более того, вмешательство вышестоящего управленческого персонала требуется только тогда, когда процесс по каким-либо статьям выходит из зоны допустимых отклонений. В противном случае производственники должны самостоятельно исправить ситуацию.

Организация планирования и учета в разрезе видов работ по местам возникновения затрат делает возможным достижение оптимального распределения затрат между продуктами (работами, услугами) и подразделениями. Это обеспечит принятие более обоснованных решений, а так же будет способствовать сокращению издержек предприятия.

При выполнении работ по разработке и внедрению систем бюджетирования должна использоваться определенная методология. В основе предлагаемой методологии бюджетирования лежит выделение в структуре компании центров ответственности, которые должны оперативно управлять своими внутренними издержками.

Таким образом, для совершенствования организации планирования финансовой деятельности предприятия необходимо:

- чтобы процесс изменения системы планирования успевал за процессами изменениями в структуре и системе управления предприятия;
- чтобы планирование (корректировка и уточнение) осуществлялось «сверху вниз» по принципу «дерева целей», то есть системно, тогда планы будут комплексными и самодостаточными.
- привязать систему планирования к имеющейся на предприятии системе центров ответственности, полномочий и системе контроллинга;
- чтобы система планирования включала в себя систему мотивации менеджеров, ключевых руководителей и специалистов.

#### Список использованной литературы:

1. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2010. – 550 с.
2. Волосский, А.А. Корпоративное финансовое планирование и контроль / А.А. Волосский. – Новосибирск, 2012. – 186 с.
3. Майданчик, Б.И. Анализ и обоснование управленческих решений / Б.И. Майданчик, М.Б. Карпунин, Л.Г. Любенецкий. - М.: Финансы и статистика, 2009. – 290 с.
4. Тренев, Н.Н. Управление финансами / Н.Н. Тренев. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 450 с.
5. Рындин, А.Г. Организация финансового менеджмента на организации / А.Г. Рындин, Г.А. Шамаев. – М.: Издательство «Русская деловая литература», 2011. – 350 с.

### **Этимология понятия организационной структуры предприятия**

Курс на инновационное развитие России, возрастающая сложность производственных систем требует все более гибкого, надежного и экономного управления ими и не позволяет довольствоваться сложившимися формами и методами, даже если они хорошо служили в прошлом. Ныне функционирующие организационные структуры промышленных объектов недостаточно приспособлены к решению новых задач управления, к внедрению новой прогрессивной техники и применению методов оптимального управления, к согласованию и интеграции разнородной управленческой деятельности. При построении организации задача руководителей состоит в том, чтобы выбрать ту структуру, которая наиболее эффективно отвечает целям и задачам организации, а также воздействующим на нее факторам.

Но, прежде всего, следует определиться с категориальной сущностью понятия «структура управления».

Термин «структура» происходит от латинского слова «structura» и означает строение, порядок связей. В Большой советской энциклопедии структура трактуется как «совокупность устойчивых связей объекта, обеспечивающих его целостность». В широком смысле, слово структура есть совокупность составляющих систему элементов и устойчивых связей между ними.

Анализ обзора мнений широкого круга специалистов на сущность понятия «организационная структура» показал, что понятийный аппарат в настоящее время является одним из наиболее дискуссионных. Исследование различных определений понятия «организационная структура», приводимых в трудах отечественных и зарубежных ученых, позволили выделить несколько подходов.

Так, в начале 70-х годов прошлого столетия профессора Д. Крук [2. С.5] и Я.Зеленевский [2. С.14] видели в структуре управления единство ступеней и звеньев в управлении в их зависимости и соподчиненности. Г.З. Слезингер [4. С.9] в понятие структура вкладывает структуру аппарата управления и характеризует его составом и взаимосвязью подразделений и отдельных должностных лиц. Такое определение дает лишь общее понятие структуры, не учитывающее другие немаловажные составляющие организационной структуры предприятия.

В исследовании «О целеустремленных системах» Акофф Р. и Эмери Ф. организационную структуру определяют как «способ разбиения задачи и распределения обязанностей между подгруппами...» [5. С.41]. Г. Минцберг под структурой организации понимает простую совокупность способов, посредством которых процесс труда сначала разделяется на отдельные рабочие задачи, а затем достигается координация действий по решению задач. [6. С.17]. Т. Коно, специалист по структурам японских предприятий, дает похожее определение: «... это способ группировки работ и проведения линии подчинения объединяющий работы» [7. С.125].

Игорь Ансофф в своей книге «Стратегическое управление» структуру предприятия определяет как «упорядоченность задач, ролей, полномочий и ответственности, посредством которой фирма осуществляет свою деятельность» [8. С.125].

Четыре приведенных выше определения были сформулированы в начале 80-х годов прошлого века и основываются на принципах разделения и координации труда. Такое определение опирается на функциональное разделение целого на отдельные элементы.

В более поздних публикациях авторы в определениях организационной структуры, не исключая все вышесказанное, расширяют базовое определение понятия. Так, в приведенной ниже группе определений понятие организационной структуры дополнено понятием достижения поставленных перед организацией целей.

В настольной книге начинающего предпринимателя «Основы менеджмента» Мескона М.Х., Альберта М., Хедоури Ф. приводится следующее определение организационной структуры: «Логическое соотношение уровней управления и функциональных областей, построенные в такой форме, которая позволяет наиболее эффективно достигать целей организации».[9. С.762].

Экс-Президент компании ОАО «Татнефть» Ш.Ф. Тахаутдинов, изучая проблему организации управления нефтегазовым комплексом, приводит в своей работе такое определение: «Под организационной структурой управления понимается упорядоченная совокупность устойчиво взаимосвязанных элементов, обеспечивающих функционирование и развитие предприятия как единого целого».[10. С.145]. Подобное определение дает и Б.З. Мильнер: «Организационная структура представляет собой определенную упорядоченность задач, ролей, полномочий и ответственности, создает условия для осуществления предприятием своей деятельности и достижения установленных целей»[11. С.61]. Герчикова И.Н. под организационной структурой фирмы понимает ее организацию из отдельных подразделений с их взаимосвязями, которые определяются поставленными перед фирмой и ее подразделениями целями и распределением между ними функций. [12. С.191].

Заметим, что ни одно из приведенных выше определений организационной структуры, не учитывает такой фактор, как *человеческое поведение*, который оказывает влияние на порядок взаимодействия и координацию организационной структуры. По мнению Б.З. Мильнера, именно поведение персонала определяет эффективность функционирования организационной структуры в большей мере, чем формальное распределение функций между подразделениями. [11. С.44]. Структура организации – это фиксированные взаимосвязи, которые существуют между подразделениями и работниками организации.

Такого же мнения придерживается М. Гертман, который считает, что организационная структура – это «система взаимодействия между людьми, требующая построения интеграционных механизмов: систем передачи информации, способов определения целей и оценки результатов, методов разрешения конфликтов». [13. С.112].

Определение структуры с выделением человеческого фактора, дают профессора В.Я. Горфинкель и В.А. Швандер: «Организационная структура представляет собой систему оптимального распределения функциональных обязанностей, прав и ответственности, порядок и формы взаимодействия между входящими в ее состав органами управления и входящими в них людей».[14. С.286].

Таким образом, приводимые в экономической литературе понятия организационной структуры предприятия можно разделить на несколько групп по следующим принципам: общая формулировка структуры, по принципу разделения и координации труда, по принципу достижения поставленных перед организацией целей и человеческого фактора.

Большинство исследователей, анализируя организационные структуры, отождествляют организационную структуру предприятия с «оргструктурой управления» или «структурой аппарата управления». Такое отождествление, по нашему мнению, не совсем корректно, т.к. система управления промышленным предприятием состоит из двух важнейших составляющих: управляемой (производственной) и управляющей подсистем, или субъекта и объекта управления.

Следует согласиться с точкой зрения Вершигоры Е.Е., который считает, что «структура управления производством – это соподчиненность управленческих связей между управляющей и управляемой подсистемами системы управления. Она характеризуется составом и информационными взаимосвязями самостоятельных подразделений или отдельных исполнителей, расположенных в последовательной соподчиненности и наделенных определенными правами и обязанностями. А под структурой аппарата управления производством понимается количество и состав подразделений, ступеней управления в единой взаимосвязанной системе». [15. С.93]. Такого же мнения придерживаются профессора Ю.В. Васильев, В.Н. Парахина и



Л.И. Ушвицкий, утверждающие, что «Структуру объекта управления называют организационной структурой производства или производственной структурой. Структуру субъекта управления – организационной структурой аппарата управления». [16. С.117].

Следует заметить, что большинство из приведенных определений не учитывает такой фактор как безопасность функционирования промышленного предприятия для общества. В последние годы значительное внимание уделяется вопросам экологической безопасности. Это связано, в первую очередь с глобальными проблемами сохранения человечества в условиях ухудшения состояния окружающей среды и истощения природных ресурсов.

Из всего вышесказанного, по нашему мнению, наиболее предпочтительным является следующее определение организационной структуры: «Организационная структура управления промышленным предприятием представляет собой упорядоченную совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов системы управления, состав, соподчиненность и взаимодействие которых обеспечивает устойчивое развитие и функционирование предприятия как единого целого для достижения цели в соответствии со стратегией развития и соблюдением принципов экологической и промышленной безопасности общества».

#### **Список использованной литературы:**

1. Ключовкин В.Н. Организационные структуры управления. Издательство Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова – 170 с.
2. Крук Д. М. Управление общественным производством при социализме. М.: Экономика, 1972. 260 с.
3. Зеленевский Я. Организация трудовых коллективов. Введение в теорию организации и управления. Под ред. Г.Э. Слезингера. М.: Прогресс, 1971. 244 с.
4. Слезингер Г.Э. Общеотраслевые методические рекомендации по разработке организационных структур управления для предприятий. М.: Машиностроение, 1988. 115 с.
5. Акофф Р. О целеустремленных системах М. Советское радио, 1974 г.
6. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. Пер. с англ. / под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2003. 512 с.
7. Коно Т. Стратегия и структуры японских предприятий. Пер. с англ. / под общ. ред. О. С. Виханского. М. : Прогресс, 1987. 384 с.
8. Ансофф И. Стратегическое управление. Под ред. Л.И. Евенко – Пер. с англ. М.: Экономика, 1989. 519 с.
9. Мескон М., Альберт М., Хедоури Р. Основы менеджмента. Пер. с англ. / под общ. ред. Л.М. Евенко. М.: Дело. 1992,- 681 с.
10. Тахаутдинов Ш.Ф. Организация управления нефтегазовым комплексом. М., ОАО «ВНИОЭНГ», 2003, 280 с.
11. Мильнер Б.З. Теория организации. Изд. 6-е, перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. 797 с.
12. Герчикова И.Н. Менеджмент. Изд. 3-е перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2002. 201 с.
13. Гертман М. Стратегический менеджмент. СПб. Издательский дом «Нева» 2003. 44 с.
14. Горфинкель В.Я., Швандер В.А. Экономика предприятия. М. ЮНИТИ 2007. – 670 с.
15. Вершигора Е.Е. Менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2005. 281 с.
16. Васильев Ю.В., Парахина В.Н., Ушвицкий Л.И. Теория управления. М.: Финансы и статистика, 2005. 319 с.

## К вопросу о проблеме безработицы в России

Рыночная экономика связана с возникновением социальных и экономических проблем. Одной из них является безработица. В условиях кризисного развития экономики мы уже начали наблюдать рост безработицы, следствием чего могут возникнуть социальная незащищенность, массовое проявление бедности и прочие неблагоприятные последствия.

Целью данной статьи является исследование сущности занятости и безработицы, ее особенностей и роли в экономике России, а также последствий данного явления и методов борьбы с ними.

Под рынком труда в современном мире понимают систему различных экономических механизмов, институтов и норм, которые обеспечивают воспроизводство рабочей силы и ее использование. Это неотъемлемый элемент рыночной системы, а также механизм согласования интересов работодателей и работников. Но рынок труда охватывает и интересы государства, определяемые необходимостью управления социальными отношениями [3. С.5].

Международная организация труда дает следующее определение этого понятия, а именно: рынок труда - это сфера, где предприниматели и трудящиеся совместно ведут переговоры, коллективные или индивидуальные, относительно заработной платы и условий труда.

В качестве объекта купли и продажи на рынке труда выступает право на использование рабочей силы, интеллектуальных и физических способностей человека.

В Российской Федерации выделяют следующие особенности развития рынка труда, среди которых:

1. Высокий уровень скрытой безработицы;
2. Распространение вторичной занятости, что способствовало появлению немалого количества рабочих мест, не требующих особой квалификации;
3. Уменьшающаяся эффективность трудового потенциала общества: избыток рабочей силы становится все более очевидным, объем производства сокращается в большей степени, чем численность занятых;
4. Большие различия между официально регистрируемой и общей численностью безработных;
5. Наличие уже сложившегося сегмента рынка труда (торгово-посредническая и финансово-банковская сферы), характеризующегося высоким уровнем монополизации, высоким уровнем заработной платы и высокими требованиями к квалификации работников;
6. Формирование придерживаемой модели занятости, при которой рабочая сила в производстве не используется, но и не высвобождается в другие сферы [4. С.127].

Таким образом, выделяют три основные причины безработицы:

1. потеря работы (увольнение);
2. добровольный уход с работы;
3. первое появление на рынке труда.

Также различают и три типа безработицы: фрикционную, структурную и циклическую.

Фрикционная безработица связана с поиском работы. Очевидно, что поиск работы требует времени и усилий, поэтому человек, ожидающий или ищущий работу, некоторое время находится в безработном состоянии. Особенностью фрикционной безработицы является то, что работу ищут уже готовые специалисты с определенным уровнем профессиональной подготовки и квалификации. Поэтому основной причиной этого типа безработицы является несовершенство информации (сведений о наличии свободных

рабочих мест). Человек, потерявший работу сегодня, обычно не может найти другую работу уже завтра.

К фрикционным безработным относятся:

1. уволенные с работы по приказу администрации;
2. уволившиеся по собственному желанию;
3. ожидающие восстановления на прежней работе;
4. нашедшие работу, но еще не приступившие к ней;
5. сезонные рабочие (не в сезон);

6. люди, впервые появившиеся на рынке труда и имеющие требующийся в экономике уровень профессиональной подготовки и квалификации.

Фрикционная безработица представляет собой явление не только неизбежное, поскольку связана с естественными тенденциями в движении рабочей силы (люди всегда будут менять место работы, стремясь найти работу, в наибольшей степени соответствующую их предпочтениям и квалификации), но и желательное, так как способствует более рациональному размещению рабочей силы и более высокой производительности (любимая работа всегда более производительная и творческая, чем та, которую человек заставляет себя выполнять).

Уровень фрикционной безработицы равен выраженному в процентах отношению количества фрикционных безработных к общей численности рабочей силы:

$$u_{\text{фрикц}} = U_{\text{фрикц}} / L * 100\%.$$

Структурная безработица обусловлена структурными изменениями в экономике, которые связаны:

- а) с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей;
- б) с изменением отраслевой структуры экономики, причиной которого является научно-технический прогресс.

Структура спроса постоянно меняется. Спрос на продукцию одних отраслей увеличивается, что ведет к росту спроса на рабочую силу, в то время как спрос на продукцию других отраслей падает, что ведет к сокращению занятости, увольнениям рабочих и росту безработицы.

Причина структурной безработицы – несоответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест. Это означает, что люди, имеющие профессии и уровень квалификации, не соответствующие современным требованиям и современной отраслевой структуре, будучи уволенными, не могут найти себе работу. Кроме того, к структурным безработным относятся люди, впервые появившиеся на рынке труда, в том числе выпускники высших и средних специальных учебных заведений, чья профессия уже не требуется в экономике.

Уровень структурной безработицы рассчитывается как отношение количества структурных безработных к общей численности рабочей силы, выраженное в процентах:

$$u_{\text{структ}} = U_{\text{структ}} / L * 100\%.$$

Циклическая безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, служит проявлением макроэкономической нестабильности, свидетельством неполной занятости ресурсов [2. С.9].

Безработица наряду с циклическими колебаниями и инфляцией является фактором макроэкономической нестабильности. Можно выделить экономические и неэкономические последствия безработицы, которые проявляются как на индивидуальном уровне, так и на общественном уровне.

Неэкономические последствия безработицы - это психологические и социальные и политические последствия потери работы. На индивидуальном уровне неэкономические последствия безработицы состоят в том, что если человек в течение продолжительного времени не может найти работу, то это часто приводит к психологическим стрессам.

Экономические последствия безработицы на индивидуальном уровне заключаются в потере дохода или части дохода (т.е. снижении текущего дохода), а также в потере

квалификации (что особенно плохо для людей новейших профессий) и поэтому уменьшении шансов найти высокооплачиваемую, престижную работу в будущем (т.е. возможном снижении уровня будущих доходов).

Экономические последствия безработицы на уровне общества в целом состоят в недопроизводстве валового национального продукта, отставании фактического ВВП от потенциального ВВП. Наличие циклической безработицы (когда фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень) означает, что ресурсы используются не полностью. Поэтому фактический ВВП меньше, чем потенциальный (ВВП при полной занятости ресурсов). Отставание (разрыв) фактического ВВП от потенциального ВВП (GDP gap) рассчитывается как процентное отношение разницы между фактическим и потенциальным ВВП к величине потенциального ВВП:

$$\text{GDP}^{\text{gap}} = (Y - Y^*)/Y^* * 100\%,$$

где  $Y$  – фактический ВВП, а  $Y^*$  – потенциальный ВВП.

Зависимость между отставанием объема выпуска (в то время ВВП) и уровнем циклической безработицы эмпирически, на основе изучения статистических данных США за ряд десятилетий, вывел экономический советник президента Дж.Кеннеди, американский экономист Артур Оукен (A.Okun). В начале 60-х годов он предложил формулу, которая показывала связь между отставанием фактического объема выпуска от потенциального и уровнем циклической безработицы. Эта зависимость получила название «закона Оукена».

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta(u - u^*)$$

В левой части уравнения записана формула разрыва ВВП. В правой части  $u$  – это фактический уровень безработицы,  $u^*$  – естественный уровень безработицы, поэтому  $(u - u^*)$  – уровень циклической безработицы,  $\beta$  – коэффициент Оукена ( $\beta > 0$ ). Этот коэффициент показывает, на сколько процентов сокращается фактический объем выпуска по сравнению с потенциальным (т.е. на сколько процентов увеличивается отставание), если фактический уровень безработицы увеличивается на 1 процентный пункт, т.е. это коэффициент чувствительности отставания ВВП к изменению уровня циклической безработицы. Для экономики США в те годы, по расчетам Оукена, он составлял 2.5%. Для других стран и других времен он может быть численно иным. Знак «минус» перед выражением, стоящим в правой части уравнения, означает, что зависимость между фактическим ВВП и уровнем циклической безработицы обратная (чем выше уровень безработицы, тем меньше величина фактического ВВП по сравнению с потенциальным) [1. С.155].

Поскольку безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, выступает показателем макроэкономической нестабильности, государство предпринимает меры для борьбы с ней. Для разных типов безработицы, поскольку они обусловлены разными причинами, используются разные меры. Общими для всех типов безработицы являются такие меры как:

- выплата пособий по безработице;
- создание служб занятости (бюро по трудоустройству).

Специфическими мерами для борьбы с фрикционной безработицей выступают:

- усовершенствование системы сбора и предоставления информации о наличии свободных рабочих мест (не только в данном городе, но и других городах и регионах);
- создание специальных служб для этих целей.

Для борьбы со структурной безработицей используются такие меры как:

- создание государственных служб и учреждений по переподготовке и переквалификации;

- помощь частным службам такого типа.

Основными средствами борьбы с циклической безработицей являются:

- проведение антициклической (стабилизационной) политики, направленной на недопущение глубоких спадов производства и, следовательно, массовой безработицы;
- создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики.

Следовательно, безработица представляет собой негативное социально-экономическое явление, но в некоторых случаях может иметь положительные последствия. Для борьбы с ее отрицательными эффектами используется множество различных методов, основным реализатором которых является государство.

На данном этапе в России преобладает циклическая безработица, характерная для таких экономических фаз, как депрессия и спад. Для решения проблемы безработицы нужно усилить работу по созданию и сохранению рабочих мест, оказывая финансовую помощь службой занятости безработным, обеспечение их более существенными субсидиями для самостоятельного обеспечения занятости, оказания содействия особым категориям граждан, которым наиболее трудно трудоустроиться, повысить качество обучения, обеспечить своевременную переквалификацию кадров, проведение мер по усилению социальной защиты безработных во время прохождения обучения по направлениям служб занятости.

Рассматривая нынешнюю обстановку на российском рынке труда, необходимо сделать более популярными технические специальности, а также рабочие профессии. Для этого стоит заняться дополнительным развитием средне-специальных учебных заведений, выделять на их развитие больше денежных средств. Еще стоит обратить внимание на помощь молодежи в трудоустройстве после окончания высших учебных заведений, сделать начальную заработную плату более достойной, чтобы молодые люди, выпускники, могли обеспечить хотя бы собственное существование, не говоря уже о семье. Также необходимо организовать возможности бесплатной переквалификации работников не только в новых отраслях производства, но и в уже развитых и налаженных, т. к. они тоже не стоят на месте. Стоит пересмотреть размер пособия по безработице, чтобы люди, даже находясь в поиске работы, могли обеспечить себя и спокойно заниматься поисками рабочего места. После проведения подобных мер можно надеяться на улучшение социально – экономической ситуации в стране.

#### **Список использованной литературы:**

1. Борисова Е.К. Безработица и ее динамика в России // Современные научные исследования и инновации. - 2013. - № 4. – С. 155-159.
2. Волонина Н.А. Безработица молодежи // Экономика, предпринимательство и право. - 2013. - № 1 (12). - С. 9-14.
3. Закон РФ «О занятости населения в РФ» с изменениями Федеральным законом от 23 февраля 2013 года №11-ФЗ
4. Капелюшников Р.И. Российский рынок труда // - М.: ГУ ВШЭ - 2013. – С. 127-131.
5. [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

Кондратьев А.Ю., аспирант

#### **Проблемы рационального использования нематериальных активов в региональной экономике**

В настоящее время главными факторами, определяющими рыночную ценность отдельных фирм в частности и региона в целом, в большей степени становятся научные знания, информация и человеческий капитал. Развитие регионов в данном ключе начинает зависеть в большей степени от нематериальных активов и, как следствие,

новых конкурентных преимуществ, и в меньшей степени от прироста использования традиционных факторов производства.

В нематериальные активы входят:

- Гудвилл или деловая репутация фирмы
- Имущественные права
- Предоплаченные расходы, затраты на коммерческую деятельность, НИОКР
- Организационные расходы при образовании предприятия
- Объекты интеллектуальной собственности, прошедшие процесс коммерциализации

[3]

Нематериальные активы – это неосязаемый капитал предприятия, который увеличивает ее рыночную стоимость наряду с суммарной стоимостью его материальных активов. Они обеспечивают максимальную капитализацию стоимости предприятия, что приносит преимущества в виде расширения занятости, роста заработной платы сотрудников, увеличения налоговых выплат внутри региона.

В нашей стране процесс эффективного использования нематериальных активов сталкивается с рядом объективных и субъективных факторов, мешающих его полноценному развитию.

В первую очередь нужно отметить слабую законодательную базу в области прав на результаты интеллектуальной деятельности, что вызывает трудности в определении конкретного собственника того или иного нематериального актива, не позволяет поставить его на баланс конкретного предприятия. Особенно сложно регулируются подобные вопросы в отношении предприятий, использующих для своих исследований региональный или местный бюджет.

Выделим наиболее важные документы, регулирующие отношения, связанные с нематериальными активами в целом и интеллектуальной собственностью в частности. Это Гражданский Кодекс РФ, Налоговый Кодекс РФ, Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов (ПБУ 14/2007)». Стоит отметить что в перечисленных документах различаются подходы к определению, составу и требования к нематериальным активам, что может привести к разногласиям в отношении их учета. Так например в Налоговом кодексе Российской Федерации дано следующее определение нематериальных активов: – «приобретенные или созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые при производстве продукции или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (свыше 12 месяцев)». Условия признания нематериальных активов к учету практически те же, что и в ПБУ 14/2007, то есть в целом трактовка сущности условий признания нематериальных активов в бухгалтерском и налоговом учете совпадают, единственное исключение - нормы налогового кодекса не предусматривают контроль над использованием актива. В то же время использование нематериальных активов напрямую влияет на развитие предприятия, и, как следствие, его доходность. Есть также небольшое различие в составе нематериальных активов в налоговом учете – в перечне нематериальных активов в НК РФ нет деловой репутации, которая является важным элементом капитала фирмы в условиях конкуренции. Как следствие, документальная база в отношении нематериальных активов достаточно неоднозначна, что препятствует их учету ,и, как следствие, активному вовлечению в хозяйственный оборот. [1,2]

В результате, капитализация российских предприятий сильно занижена по сравнению с зарубежными компаниями, функционирующими в аналогичных секторах бизнеса. Это связано в первую очередь с тем, что зарубежные компании уже давно активно используют научные знания и разработки предприятий как самостоятельный товар и как инструмент конкурентной борьбы на рынке. Как следствие, капитализация отечественных предприятий в десятки, а иногда и в сотни раз ниже стоимости имеющихся у них активов.

К субъективным факторам следует отнести психологическую неготовность руководства предприятий заниматься учетом и оценкой нематериальных активов, их

включением в производственные и финансово -экономические процессы. Это связано с тем, что издержки процесса их оценки и внедрения кажутся гораздо более затратными и реальными, чем выгоды, полученные в перспективе от использования нематериальных активов. Нежелание и неумение руководства предприятий использовать нематериальные активы для повышения собственной конкурентоспособности сложилось исторически, когда в процессе приватизации и переходного периода учет нематериальных активов был невыгодным, значительно увеличивая стоимость покупаемого предприятия. Все вышесказанное в полной мере относится и к органам государственного и муниципального управления.

Преодоление многих вышеперечисленных причин находится, по нашему мнению, в компетенции федеральных и региональных властей. Активное вовлечение нематериальных активов в хозяйственный оборот возможно путем:

- - совершенствования законодательной базы по оценке стоимости нематериальных активов в рамках инновационной политики региона
- - создание модели инновационного развития региона в соответствии с мировыми тенденциями
- - регулирование вопроса прав на интеллектуальную собственность предприятий
- - повышение внимания к вопросу о росте кадрового интеллектуального потенциала

Реализация этих мероприятий позволит создать экономические стимулы субъектов региональной экономики на различных уровнях. Это позволит максимально усилить использование нематериальных активов как инструмента развития региональной экономики, и, в конечном счете, будет способствовать повышению конкурентной способности региона.

Таким образом, в настоящее время нематериальные активы становятся наиболее важным фактором развития региональной экономики. Интеллектуальный потенциал, репутация предприятий, научные достижения, интеллектуальная собственность предприятий способны приносить дополнительный доход, повышать конкурентоспособность конкретного предприятия и региона в целом.

#### **Список использованной литературы:**

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007): приказ Министерства Финансов Российской Федерации от 27 декабря 2007 года №153»
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: статья 262
3. Т.И. Юркова, С.В. Юрков «Экономика предприятия» - электронный учебник <http://www.aup.ru/books/m88/>

Ложкина Ф.К., магистрант АФ ИЭУП

#### **Основные аспекты финансовой устойчивости предприятия**

Платежеспособность и финансовая устойчивость являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, т.к. выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату рабочим и служащим, дивиденды – акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним.

Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Актуальность темы исследования заключается в том, что в результате анализа финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия можно получить не только оценку текущего состояния компании, но и динамику и причины, которые привели к изменению финансового положения предприятия, а также основываясь на результатах анализа можно разработать эффективную программу действий на будущее.

Обеспечение эффективного функционирования организаций требует экономически грамотного управления их деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать. С помощью анализа изучаются тенденции развития, глубоко и системно исследуются факторы изменения результатов деятельности, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, вырабатывается экономическая стратегия его развития.

Основной целью анализа финансовой устойчивости и платежеспособности является получение небольшого числа ключевых параметров, дающих объективную и точную оценку финансового состояния предприятия.

Содержанием анализа финансовой устойчивости и платежеспособности является глубокое и всестороннее изучение экономической информации и функциональности анализируемого объекта хозяйствования с целью принятия оптимальных управленческих решений по обеспечению выполнения обязанностей перед кредиторами и контрагентами, работниками и акционерами.

Для повышения платежеспособности и финансовой устойчивости необходимо сокращать краткосрочные обязательства и уменьшить долю запасов, то есть средства полученные от реализации запасов направить на сокращение краткосрочной кредиторской задолженности.

Создание запасов требует дополнительных финансовых затрат. Поэтому возникает необходимость в сокращении этих финансовых затрат с помощью достижения оптимального баланса между объемом запаса, с одной стороны, а с другой - финансовыми затратами.

Появление сверхнормативных и излишних запасов приводит к замедлению оборачиваемости оборотных средств и омертвлению капитала в запасах, росту затрат на хранение с последующим ростом себестоимости и снижением прибыли.

Вложение денег в запасы означает изъятие их из альтернативных проектов и, соответственно, недополученную при реализации этих проектов прибыль. Размер недополученной прибыли оценивается нормой эффективности денежных вложений в оборотные средства. Нижней границей этой нормы можно считать процентную ставку по депозитам банков.

Кроме того, наличие запасов готовой продукции приводит к потерям части прибыли из-за неликвидных устаревших позиций. Увеличение запасов, как правило, ведет к привлечению заемных средств, росту кредиторской задолженности, что также отрицательно сказывается на финансовом положении организации и ведет к потере конкурентного преимущества.

Снижение запасов готовой продукции позволяет снизить потери от омертвления в запасах денежных средств.

Кроме того, реализация излишних запасов готовой продукции несет следующие положительные последствия:

- снижение запасов позволяет снизить затраты на содержание специально оборудованных помещений - складов;
- снижение запасов позволяет снизить затраты на оплату труда персонала складов: административно-управленческих работников, кладовщиков, водителей внутрискладских транспортных средств, грузчиков, экспедиторов и др.;



- снижение запасов готовой продукции позволяет снизить потери от ухудшения потребительских качеств продукции. Хранение продукции зачастую сопровождается изменением ее потребительских качеств либо в связи с идущими физико-химическими процессами, либо за счет морального устаревания продукции. Моральное старение ведет к уценке и, соответственно, к затратам;

- снижение запасов готовой продукции позволяет снизить потери, вызванные риском хищений, пожаров, стихийных бедствий.

Оборотные средства, полученные от сокращения запасов готовой продукции необходимо направлять на сокращение краткосрочной кредиторской задолженности.

Как показывает практическая деятельность, ни одно предприятие не может обойтись без, хотя бы незначительной, кредиторской задолженности, которая всегда существует в связи с особенностями бюджетных, арендных и периодических платежей: оплаты труда, поставки товарно-материальных ценностей без предварительной оплаты и т.д. Данный вид кредиторской задолженности нужно рассматривать как «неизбежный». Он хотя и позволяет временно использовать средства в собственном коммерческом обороте, но не имеет принципиального значения, если такие платежи будут осуществлены в установленные сроки.

Кредиторская задолженность может быть перед поставщиками и подрядчиками, перед персоналом, бюджетом и внебюджетным фондам, перед прочим кредиторами. Почти все предприятия развиваются за счет кредитов и субсидий, поэтому данный показатель очень важен. Организация не должна иметь просроченную оплату по обязательствам, оно может потерять поставщика или покупателя по этой причине. В свою очередь это негативно отражается на бизнесе.

Несмотря на это, наличие излишней кредиторской задолженности может иметь негативные последствия, связанные с трудностями оплаты задолженности (штрафы или санкции за просрочку оплаты).

Таким образом, предложенные мероприятия по сокращению запасов и сокращению краткосрочной кредиторской задолженности должны привести к повышению эффективности деятельности предприятия и дать возможность компаниям сохранить устойчивое и платежеспособное состояние в прогнозном периоде.

Муртазина А.Ф., магистрант НФ ИЭУП

### **Управление знаниями сотрудников на примере ОАО «Нижнекамскшина»**

Корпоративные знания играют роль незаменимого средства гармонизации взаимоотношений предприятия с рынком, а внутренней среды предприятия – с его задачами, являются инструментом создания «гармоничного» предприятия [1. С.16].

Любая организация зарождается на определенном уровне знаний своих сотрудников, функционирует, используя и пополняя корпоративные знания (о продукте, технологиях, потребителях и рынке), являясь одновременно и получателем, и источником такого рода знаний. В организации и вне ее происходит непрерывный процесс движения информации и знаний. Знания поступают в организацию в разнообразных формах (набор персонала, повышение квалификации, изучение специальной литературы, приобретение лицензий), формируются и развиваются в процессе проектной, инженерно-технической, производственной и маркетинговой деятельности, передаются вместе с товарами и услугами [1. С.19].

Цель Политики управления персоналом в ОАО «Нижнекамскшина» – своевременное обеспечение нефтехимического комплекса (НХК) ОАО «Татнефть» персоналом необходимой квалификации и необходимого количества, создание условий для их результативной работы.

К основным принципам политики управления персоналом относятся:

- постоянное обучение, повышение квалификации персонала для поддержания высокого профессионального уровня работников;
- создание условий для реализации прав и обязанностей персонала, повышения мотивации работников;
- соблюдение персоналом единой корпоративной культуры ОАО «Татнефть»;
- поддержание статуса нефтехимического комплекса ОАО «Татнефть» как наиболее привлекательного работодателя на рынке труда.

Политика управления персоналом направлена на достижение стратегических целей и задач нефтехимического комплекса путем формирования стабильного высокопрофессионального коллектива и его оптимальной расстановки по деловым и профессиональным качествам [2].

На исследуемом предприятии зафиксирована следующая закономерность. При значительном сокращении численности персонала в период с 2008 по 2013 годы с 10193 до 3929, т.е. в совокупном объеме на 61,45%, наблюдается рост среднегодовой выработки продукции за период с 2008 по 2012 г. на 75,6%. Очевидно, что возможность выхода предприятия на такой уровень эффективности, вызывает научный интерес.

Снижение среднесписочной численности к 2013 г. произошло в результате выведения из состава предприятия на аутсорсинг непрофильных подразделений.

Базовыми учебными заведениями, которые ведут подготовку специалистов шинного производства, являются КГТУ ФГБОУ ВПО «КНИТУ», НХТИ ФГБОУ ВПО «КНИТУ», ГАОУ СПО «Нижекамский индустриальный техникум», ГАОУ СПО «Нижекамский нефтехимический колледж».

Кроме того, в ОАО «Нижекамскшина» существует система непрерывного внутрифирменного обучения персонала, подготовка, переподготовка, обучение вторым профессиям и повышение квалификации рабочих, повышение квалификации руководителей и специалистов, организация обучения в области охраны труда и промышленной безопасности по опасным производственным объектам. Для организации профессионального обучения, переподготовки и повышения квалификации кадров в ОАО «Нижекамскшина» создан учебно-курсовой комбинат.

Перечень профессий для подготовки и переподготовки рабочих на предприятиях НХК включает 60 наименований профессий. Для обучения персонала имеются 3 000 внештатных преподавателей теоретического обучения и инструкторов производственного обучения из числа высококвалифицированных работников подразделений Компании [2].

Основной акцент в обучении делается на рабочих, на их переподготовку и освоение второй специальности.

На Интернет-портале ОАО «Татнефть» – Электронный корпоративный университет (ЭКУ) есть возможность для дистанционного обучения. ЭКУ – это инновационный образовательный ресурс, открывающий новые возможности для обучения и профессионального развития специалистов.

Согласно проведенному исследованию системы управления человеческим капиталом в ОАО «Нижекамскшина», установлено:

1. Существует причинно-следственная связь между величиной объема инвестиций в персонал, в частности в виде объема заработной платы, повышения квалификации, медицинского обслуживания, решения социальных вопросов, охраны труда (профилактика травматизма), затраты на создание благоприятного климата внутри коллектива и укрепление корпоративного духа, защита материнства и детства, материальная поддержка молодых семей и уровнем отдачи. Увеличение объема инвестиций в человеческий капитал способствует росту качественных и количественных показателей работы персонала;

2. Наибольшее влияние на ценность человеческого капитала оказывает система материального стимулирования работников;

3. Период окупаемости вложенных инвестиций в человеческий капитал наступает со следующего после произведенных инвестиций года и длится порядка 6-10 лет с тенденцией затухающего ряда.

#### **Список использованной литературы:**

1. Трофимова, Л.А. Управление знаниями / Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов. – СПб. : Изд-во СПб ГУЭФ, 2012. – 77 с.
2. <http://shinakama.tatneft.r>

Муртазина А.Ф., магистрант НФ ИЭУП

#### **Оценка интеллектуального капитала ОАО «Нижнекамскшина»**

ОАО «Нижнекамскшина» – крупнейший производитель легковых, грузовых и сельскохозяйственных шин в России, 24% всех производимых в стране шин приходится на долю ОАО «Нижнекамскшина». Одним из приоритетов ОАО «Нижнекамскшина» является постоянное обновление ассортимента выпускаемых продукции.

Интеллектуальная собственность (интеллектуальный капитал) ОАО «Нижнекамскшина» является необходимым и важным стратегическим активом предприятия. Правовая защита и порядок использования объектов интеллектуальной собственности обеспечивается патентами, свидетельствами Российской Федерации, международными сертификатами и внутренними регламентами компании. Защита разработок патентами Российской Федерации остается одним из важнейших направлений инновационной политики ОАО «Нижнекамскшина».

В целях обеспечения правовой защиты и эффективного использования объектов интеллектуальной собственности в Обществе ведется единый реестр учета нематериальных активов (НМА). Ежегодно проводится сверка НМА, постановка на учет новых объектов НМА и списание выбывших [1].

ОАО «Нижнекамскшина» не владеет интеллектуальным капиталом полностью. Оно владеет им совместно с наемными работниками (если речь идет о человеческом капитале), и совместно с потребителями и другими контрагентами (если речь идет о потребительском капитале). Элементы интеллектуального капитала обладают определенной спецификой.

Интеллектуальный капитал, сконцентрированный в умении и квалификации работников, обычно прирастает со временем. Патенты, наоборот, достаточно быстро теряют свою ценность, если они не материализованы в продуктах или вовремя не лицензированы [2. С.176].

Состояние патентования объектов интеллектуальной собственности (ОИС) в ОАО «Нижнекамскшина» остается на достаточно низком уровне, несмотря на то, что в 2011 году Постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан № 857 от 15.10.2011 утверждена долгосрочная целевая программа «Развитие рынка интеллектуальной собственности в Республике Татарстан на 2012 - 2020 годы». В ней обозначены ключевые индикаторы для оценки результатов внедрения инноваций. Одним из таких индикаторов является удельный вес нематериальных активов в общей сумме активов предприятия равный 30% [3. С.73].

ОАО «Нижнекамскшина» имеет патенты на такие объекты интеллектуальной собственности как полезные модели, изобретения и товарные знаки. На сайте Федерального института промышленной собственности РФ опубликованы все патентные документы РФ, в том числе и принадлежащие ОАО «Нижнекамскшина». В настоящее время ведется работа по получению правовой охраны данных товарных знаков в зарубежных странах.

Интеллектуальный капитал на предприятии постоянно увеличивается, в том числе и за счет инновационной деятельности.

За 2013 год подано 72 рационализаторских предложения, получено 1 свидетельство на товарный знак, использовано в производстве 56 рационализаторских предложений, 7 изобретений, 8 промышленных образцов. От использованных изобретений и рационализаторских предложений получены экономия сырья, материалов и энергоресурсов [1].

Что касается управления рыночным капиталом, то стоит отметить, что среди потребителей продукции ОАО «Нижекамскшина» около 20% шин экспортируется в страны ближнего и дальнего зарубежья. Приоритет принадлежит ближнему зарубежью – Украина, Казахстан, где основная часть автопарков использует автомобили российского производства. Продукция поставляется также в страны Азии, Африки, Восточной Европы, на Кубу, в Новую Зеландию.

Традиционные методы экономических оценок и измерений, базирующиеся на принципах бухгалтерского учета, перестали быть адекватными условиям сегодняшнего дня. Нередко такие элементы интеллектуального капитала, как патенты, лицензии и пр., учитываются в бухгалтерских документах не в соответствии с их реальной стоимостью, а лишь в соответствии с затратами на их регистрацию [2. С.176].

Не соответствует реальному положению вещей и разделение затрат на инвестиции и текущие затраты. Так, например, затраты на тренинги, на обучение персонала, на рекламную кампанию чаще всего интерпретируются как текущие затраты, в то время как они все в большей мере приобретают природу долгосрочных инвестиций. Многие элементы совокупного капитала ОАО «Нижекамскшина» не находят отражения в бухгалтерских балансах, в том числе такие составляющие, как связи с потребителями, квалификация персонала, базы знаний, сетевые формы работы.

Для интегральной стоимостной оценки величины интеллектуального капитала в теоретических работах, а также в практике деятельности многих предприятий применяется коэффициент Тобина – отношение рыночной цены компании к цене замещения ее реальных активов (зданий, сооружений, оборудования и запасов) [2. С.176].

Самая большая величина коэффициента Тобина в ОАО «Нижекамскшина» была в 2009 г. – 0,53. Начиная с 2010 г. наблюдается резкое снижение данного показателя, обусловленное снижением капитализации предприятия. В свою очередь снижение капитализации связано с резким падением котировок акций на фондовых рынках.

Характерно, что не только в ОАО «Нижекамскшина», но и в других и наиболее значимым для российской экономики компаниям шинного производства отмечают наиболее низкие значения коэффициента Тобина. Это закономерно. Основа деятельности данных компаний – не интеллектуальный, а материальный капитал: оборудование и производство шин.

В то же время для компаний промышленного сектора инновационная составляющая должна являться необходимым элементом хозяйственной деятельности. Сами предприятия, не являясь по определению инновационными, могут выступать как потребители инноваций, присутствующих на рынке.

Таким образом, интеллектуальный капитал – это знания, навыки и производственный опыт конкретных людей и нематериальные активы, включающие патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и др., которые производительно используются в целях максимизации прибыли и других экономических и технических результатов деятельности предприятия. Это все то, что обеспечивает экономическую конкурентоспособность организации. Поэтому эффективное управление интеллектуальным капиталом на промышленных предприятиях зависит от суммы инвестиций в его развитие.

#### **Список использованной литературы:**

1. <http://shinakama.tatneft.ru>
2. Авилова В.В. Управление интеллектуальным капиталом нефтяных компаний (на

примере ОАО «Татнефть») / В.В.Авилова, Г.И. Гарафиева // Вестник КГТУ. – 2011. – № 23. – С.174-180.

3. Устинова, Л. Н. Совершенствование оценки эффективности использования инновационного потенциала (на примере газо- и нефтехимических предприятий РТ) / Л.Н. Устинова – диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Казань. – 2014. – 160 с.

Надыров Р.Р., магистрант

### **Валютное регулирование и валютный контроль как факторы развития национальной экономики**

В условиях глобализации устойчивое развитие национальной экономики в значительной мере определяется организацией системы контроля за соблюдением валютных операций, обеспечивающей их приведение в соответствие с нормами и требованиями действующего законодательства. Это и определяет значимость системы валютного регулирования и контроля.

После падения «валютной монополии» СССР в 1986 году внешнеторговая деятельность страны заметно преобразилась. Встал вопрос о создании специального законодательства, предназначенного для обеспечения валютного контроля, так как необходимо было оградить слабую, на то время, национальную валюту от более развитых и сильных стран (страны Европы и США). Долгое время законы находились в стадии формирования и корректировки, но к настоящему времени организация валютного контроля выглядит вполне состоявшейся.

Основным документом, регламентирующим совершение банками валютных операций, является Федеральный закон Российской Федерации №173-ФЗ от 10.12.2003 «О валютном регулировании и валютном контроле», благодаря которому кардинально изменился облик механизма валютного контроля в Российской Федерации. В данном законе определены правовые основы и принципы валютного контроля, полномочия органов валютного регулирования, права и обязанности резидентов и нерезидентов.

Все эти нововведения значительно упростили внешнеторговую деятельность, что дало огромный рывок вперед в экономическом плане. Следует уточнить, что сфера действия Закона №173 не ограничивается территорией Российской Федерации, пределы распространения положений закона очерчены субъектным составом и объектами правоотношений.

Также важную роль в валютном регулировании Российской Федерации играет Центральный банк. Одним из его основных документов является Инструкция от 04.06.2012 №138-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением», которая устанавливает единые формы учета и отчетности по валютным операциям, порядок и сроки их предоставления, готовит и публикует статистическую информацию по валютным операциям.

Но несмотря на все попытки реализации единой государственной валютной политики, существуют проблемы в сфере репатриации денежных средств на территорию Российской Федерации. Главной угрозой для государства являются фирмы – «однодневки». На фоне внешней экономической и политической нестабильности в мире учащаются случаи создания таких фирм, что приводит к огромному оттоку капитала из страны. Хотя государство и предпринимает все возможные меры, статистика неумолима. Так, по оценке Минэкономразвития России, в 2014 году отток капитала составил 151,5 млрд долларов

США, а в 2015 составит не менее 90 млрд долларов США. Только в период с 2010 по 2012 года «бегство» капитала составило около 169 млрд. долларов США.

Учитывая нынешнюю экономическую ситуацию можно предположить, что отток капитала будет только увеличиваться на фоне падения валютных котировок и кризисной ситуацией в стране.

В настоящее время остро встает вопрос о перспективах развития современной валютной системы. Очевидно, что система, основанная на валютном моноцентризме, нуждается в модернизации не только в силу копившихся годами проблем - недостаточного контроля за кредитной эмиссией, слабого обеспечения самого доллара (как основной мировой валюты) золотовалютными резервами и т.д., но и в виду появления серьезного противовеса доллару - единой европейской валюты (евро). Это, естественно, вызывает необходимость адаптации существующих валютных механизмов к новому соотношению «весов» в корзине ключевых валют и к месту последних на различных сегментах финансового рынка.

Организация эффективного валютного регулирования и контроля будет способствовать экономическому росту, обеспечит формирование эффективного совокупного спроса, и, в конечном итоге, развитие национальной экономики.

Низамова Л.М. магистрант, НЧФ ИЭУП  
Полторыхина С.В., к.э.н., доцент

### **Сравнительный анализ методик оценки кредитоспособности заемщика в современных условиях экономики**

Способность своевременно возвращать кредит юридическим лицом оценивается путем анализа баланса предприятия на ликвидность, эффективного использования кредита и оборотных средств, уровня рентабельности, а готовность определяется посредством изучения дееспособности заемщика, перспектив его развития, деловых качеств руководителей предприятия.

Основная цель - определить способность и готовность заемщика вернуть запрашиваемую ссуду в соответствии с условиями кредитного договора. Банк должен в каждом случае определить степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах.

Кредитоспособность клиента – это способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам) [1].

Уровень кредитоспособности клиента свидетельствует о степени индивидуального (частного) риска банка, связанного с выдачей конкретной ссуды конкретному заемщику.

Одним из основных критериев кредитоспособности клиента является его способность заработать средства для погашения долга в ходе текущей деятельности. Поэтому целесообразно ориентироваться на ликвидность баланса, эффективность (прибыльность) деятельности заемщика, капитал, и на денежные потоки [2].

При оценке методик кредитоспособности клиентов американские банки используют четыре группы основных показателей:

- ликвидности фирмы;
- оборачиваемости капитала;
- привлечения средств;
- показатели прибыльности.

К первой группе относятся коэффициент ликвидности (Кл) и покрытия (Кпокр). Коэффициент ликвидности Кл- соотношение наиболее ликвидных средств и долгосрочных долговых обязательств. Прогнозирует способность заемщика оперативно в срок погасить

долг банку в ближайшей перспективе на основе оценки структуры оборотного капитала. Чем выше Кл, тем выше кредитоспособность. Коэффициент покрытия Кпокр- соотношение оборотного капитала и краткосрочных долговых обязательств. Кпокр показывает предел кредитования, достаточность всех видов средств у клиента, чтобы погасить долг. Если Кпокр менее 1, то границы кредитования нарушены, заемщику больше нельзя предоставлять кредит: он является некредитоспособным. [3].

Ко второй группе относятся показатели оборачиваемости капитала, отражают качество оборотных активов и могут использоваться для оценки роста Кпокр. Например, при увеличении значения этого коэффициента за счет роста запасов и одновременном замедлении их оборачиваемости нельзя делать вывод о повышении кредитоспособности заемщика.

К третьей группе относятся коэффициенты привлечения (Кпривл)- рассчитываются как отношение всех долговых обязательств к общей сумме активов или к основному капиталу; показывают зависимость фирмы от заемных средств. Чем выше коэффициент привлечения, тем хуже кредитоспособность заемщика.

К четвертой группе относится прибыльность фирмы- доля прибыли в доходах, норма прибыли на активы, норма прибыли на акцию. Если растет зависимость фирмы от заемных средств, то снижение кредитоспособности, оцениваемой на основе Кпривл, может компенсироваться ростом прибыльности. [4,9].

При оценке методик кредитоспособности клиентов французские банки используют три блока основных показателей:

- оценка предприятия и анализ его баланса;
  - оценка кредитоспособности клиентов на основе методик, принятых отдельными банками;
  - использование для оценки кредитоспособности данных картотеки Банка Франции.
- [5].

К первому блоку относится анализ баланса. Он используется, во-первых, для оценки соотношения сальдовых показателей и, во-вторых, для расчета коэффициентов кредитоспособности на основе оборотных показателей. Предметом анализа являются такие пропорции, как соотношение долгосрочной задолженности и собственных средств, соотношение стабильных собственных ресурсов и суммы активов, динамика затрат и убытков по сравнению с темпами роста производства.

Ко второму блоку относятся методики оценки кредитоспособности клиента (Credit Li-one). Эта методика представляет собой систему оценки, построенную на 5 коэффициентах, определяющих уровень валового дохода, финансовых расходов, капиталовложений долгосрочных обязательств и сальдо наличности на одну единицу добавочной стоимости. Каждый из показателей оценивается в пределах четырех баллов и определяется общий итог в баллах. Сумма баллов указывает на уровень кредитоспособности клиента. [6,8].

К третьему блоку относятся данные картотеки. Эта картотека имеет четыре раздела. В первом разделе предприятия подразделяются на 10 групп в зависимости от размера актива баланса и каждой группе присваиваются литеры от А до К. Второй раздел является разделом кредитной котировки, выражающий доверие, которое может быть допущено в отношении предприятий. Эта котировка основывается на изучении финансовой ситуации и рентабельности, а также на оценке руководителей, держателей капиталов и предприятий, с которыми клиент имеет тесные коммерческие связи. Кредитная котировка делит предприятия на 7 групп, которым присваиваются шифры от 0 до 6. Третий раздел классифицирует предприятия по их платежеспособности. Банк Франции фиксирует все случаи неплатежей и в зависимости от этого разделяет клиентов коммерческих банков на три группы, которым присваиваются шифры 7, 8, или 9. Например, шифр 7 означает пунктуальность в платежах, отсутствие реальных трудностей в денежных средствах в течение года. Шифр 8 дается при временных затруднениях, связанных с наличием денежных средств, которые не ставят под серьезную угрозу платежеспособность предприятия. Шифр

9 означает, что платежеспособность предприятия сильно скомпрометирована. Четвертый раздел картотеки делит всех клиентов на две группы: предприятия, векселя и ценные бумаги которых могут быть переучтены в Банке Франции или не могут. В основе определения класса кредитоспособности заемщика лежит критериальный уровень показателей и их рейтинг.

Коэффициент и показатели на уровне средних величин являются основанием отнесения заемщика ко II классу, выше средних - к I и ниже средних к III. [7]

Рейтинг, и значимость, показателя в системе определения специалистом индивидуально для каждого заемщика в зависимости от политики данного коммерческого банка, особенностей клиента, ликвидности его баланса, положения на ссудном рынке. Например высокая доля краткосрочных ресурсов, наличие просроченной задолженности по ссудам и неплатежей поставщикам повышают роль коэффициента ликвидности, который оценивает способность предприятия к оперативному высвобождению денежных средств. Втягивание ресурсов банка в кредитование постоянных запасов, заниженность размера собственных средств повышает рейтинг показателя обеспеченности собственными средствами. Нарушение экономических границ кредита, закредитованность клиентов выдвигают на первое место при оценке кредитоспособности уровень коэффициента покрытия.

Общая оценка кредитоспособности дается в баллах. Баллы представляют собой сумму произведений рейтинга каждого показателя на класс кредитоспособности. I присваивается при 100-150 баллах, II класс - при 151- 250 баллах и III класс - при 251-300 баллах. [10]

Рейтинг определяется на основе суммы баллов по пяти основным показателям, оценки остальных показателей третьей группы и качественного анализа рисков. Сумма баллов влияет на рейтинг заемщика.

Далее определенный таким образом предварительный рейтинг корректируется с учетом других показателей третьей группы и качественной оценки заемщика. При отрицательном влиянии этих факторов рейтинг может быть снижен на один класс.

Американская методика учитывает разные стороны деятельности заемщика. При этом особо выделяется такой показатель как прибыльность фирмы, который в некоторой степени способен компенсировать зависимость предприятия от заемных средств. Достоинство французской методики состоит в том, что они уделяют особое внимание расходам, которые несет предприятие, а также учету долгосрочных обязательств. При оценке предприятия по французской методике банк выявляет следующие характеристики деятельности предприятия: факторы производства (трудовые ресурсы руководителей, образование, компетентность и возрастом руководителей, профессиональной подготовкой, динамикой обновляемости и структурой персонала), характер деятельности предприятия и деятельность его функционирования, производственные ресурсы, финансовые ресурсы, экономическая среда предприятия.

#### **Список использованной литературы:**

1. Киселев В.В. Управление банковским капиталом: теория и практика/ Рос. академия предпринимательства. М.: Экономика, 2003. – 256 с.
2. Казимагомедов А.А. Операции и услуги коммерческих банков для населения / С.-Петербург. Ун-т Экономики и финансов. Каф. денежного обращения и кредита. – СПб.: Издательство СПб. Ун-та Экономики и финансов, 2004 – 129с.
3. Белякова А.В. Банковские риски: проблемы учета, управление и регулирование.- М.: БДЦ-пресс, 2003.- 185с.
4. Алексеева А.И и др. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие/ А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л. И Ушвицкий. – М.: Финансы и статистика, 2006.- 572с.



5. Батракова Л.В. Экономический анализ деятельности коммерческого банка.- М.: Логос, 2005.- 342с.
6. Костерина Т.М. Банковское дело. – М.: Маркет, 2006. – 410 с.
7. Ведеев А., Лаврентьева И., Шарикова Е. и др. Банковская система, кризис и перспективы развития. -М.: Аналитическая лаборатория Веди, 2004.-135с.
8. Колесников В.И. и др. Банковское дело: Учебник для вузов – 4-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2003. – 460 с.
9. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций.-2-е изд., перераб. И доп.- М.: ИНФРА – М, 2008.-208с.
10. Казимагомедов А.А. Операции и услуги коммерческих банков для населения / С.-Петербург. Ун-т Экономики и финансов. Каф. денежного обращения и кредита. – СПб.: Издательство СПб. Ун-та Экономики и финансов, 2004 – 129с.

Нурмухаметов А.В., аспирант

### **О плане мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности.**

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 января 2015 года №98-р утвержден План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году. Данный план нацелен на обеспечение устойчивого развития экономики и социальной стабильности в период наиболее сильного влияния неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры[5]. Ученые-экономисты отмечают, что вопросы социально-экономического развития экономики становятся особенно актуальными во время кризиса и постоянных структурных изменений. Факт принятия плана мероприятий для развития экономики и социальной стабильности, безусловно, целесообразен, но носит запоздалый характер. Правительство должно уделять социально-экономической политике ежедневный контроль, пристально следя за основными показателями развития экономики и общества. С учетом внешних обстоятельств, а именно в режиме реального времени необходимо решать вопросы социально-экономического развития. В данной ситуации, регионы самостоятельно могли бы разработать свой собственный план мероприятий, не дожидаясь пока руководство страны, доведет до них официальный документ. На местах в регионах необходимо оперативно реагировать к подобным рода нестабильным ситуациям. Все мы помним, что Россия в условиях перехода к рыночной экономике, часто сталкивалась с кризисными явлениями, которые преломляли рост экономики. Каждый раз, оборачиваясь назад в прошлое, руководство и правительство страны заявляет о причинах и следствиях, почему страна в очередной раз подвергается кризису. Данные явления очень болезненно сказываются в первую очередь на социально-экономическом состоянии региональной экономики. Экономике России начинает трясти, нет полностью действенных и адекватных мер, которые не допустят дисбаланс и не нарушат рост экономики. Социально-экономическое состояние регионов в таких случаях резко ухудшается и подвергается большой опасности, так как начинается рост безработицы, растет инфляция, реальный сектор экономики начинает производить и зарабатывать меньше, как следствие падает валовой региональный продукт и снижаются налоговые поступления в бюджет.

Предлагаемые мероприятия Правительством Российской Федерации интересны, но есть детали, по которым автор исследования имеет свою точку зрения. Остановимся на некоторых из них.

1. В 2015 году на 10% предусматривается сокращение затрат большинства категорий расходов федерального бюджета, в первую очередь, за счет исключения неэффективных

затрат, в том числе за счет уменьшения расходов на оплату услуг повышенной комфортности.

В декабре 2014 года Минсельхоз РТ объявил тендер на организацию участия делегации Татарстана в престижной отраслевой выставке «Зеленая неделя-2015». В тендере было указано, что в середине января 2015 года в столицу Германии отправится 41 человек, в том числе 12 VIP-персон, которые намеревались лететь бизнес-классом и передвигаться на транспорте не хуже Mercedes-Benz 500S. Стоимость тендера - 25 млн. рублей [4]. Руководство Республики оперативно отреагировало и поручило внести изменения в условия проведения тендера на организацию поездки делегации Татарстана. Сам факт публикации такого тендера с описанием услуг повышенной комфортности говорит о том, что предпочтения в условиях нестабильности экономики должны иметь более скромный характер.

Напомним, что в сентябре 2014 года зарплата федеральных министров, сенаторов и депутатов Государственной думы повысилась до 420 тыс. рублей. В 2014 году на зарплаты 449 депутатов и 164 сенаторов бюджет тратил ежемесячно почти 156 млн. рублей и примерно 256 млн. рублей будет тратить ежемесячно в течение 2015 года (в 2014 году в месяц было 99 млн. рублей.) [3]. Данные действия были сделаны в период, когда обсуждались вопросы пересмотра и сокращения государственных расходов. Считаем, будет разумным, если меру об экономии распространить не только на 2015 год, но и при планировании расходов бюджетных средств будущих периодов.

2. Правительство рассчитывает, что совместные предпринимаемые меры с Банком России позволят нормализовать ситуацию на валютном рынке и создать условия для существенного снижения номинальных процентных ставок и повышения доступности кредитования.

17 декабря 2014 года Банк России поднял значение ключевой ставки на 6,5 процентных пункта до 17%. Согласно данным опроса ОАО «МСП Банк», к концу 2014 года повышение ставок к заемщикам приняло масштабный характер. Большинство участников исследования (76,5%) отметили, что они повысили ставку для субъектов МСП в среднем на 8 п.п. Максимальное повышение ставки составило 12 п.п., минимальное – 3 п.п. [1]. Таким образом, кредиты для субъектом малого и среднего предпринимательства стали достигать уровня 35% годовых. К тому же увеличение ставок произошло по ряду действующих кредитов. Данная ситуация требует тщательного разбора. Рассмотрим ситуацию со ставками в других странах по состоянию на 01.02.2015г.

Таблица 1

№ п.п.	Страна	Ключевая ставка	Предыдущее значение ключевой ставки	Ставка кредитования субъектов МСП	Значение инфляции (в годовом исчислении)
1	США	0,25%	0,25%	4-5%	0,76%
2	Еврозона	0,05%	0,05%	2,5-4%	-0,61%
3	Великобритания	0,50%	0,50%	2,08%	0,30%
4	Япония	0,00%	0,00%	2-4%	2,38%
5	Канада	0,75%	1%	2-3%	1,47%
6	Швейцария	-0,75%	-0,25%	2,25-3,5%	-0.50%
7	Южная Корея	2%	2%	2,5-3%	0,80%
8	Сингапур	0,39%	0,25%	5-6,5%	-0,20%
9	Россия	15%	17%	12,25-35%	14,97%
10	Белоруссия	25%	20%	33-40%	16,22%

Источник: составлено автором с использованием [6].

Анализируя данные из таблицы, наглядно видно, что российский бизнес на рынке заимствования находится в неравных условиях по сравнению с предпринимателями из других стран. В условиях обостренной внешнеполитической обстановки и политики импортозамещения, мы наблюдаем как банки увеличивают и без того высокие процентные ставки. Центральный Банк при этом, утверждает, что это делается для торможения роста инфляции. По этому поводу у экономистов нет единого мнения. Деньги становятся дороже, цены растут, о каком снижении инфляции может идти речь? Считаем, что повышение ключевой ставки было нецелесообразным. Повышение ключевой ставки, скорее всего, действительно только при наблюдении спекуляции с национальной валютой, но оно не приводит к снижению инфляции. Наоборот, это первая реакция продавца, что цены надо повышать, что сегодня и наблюдается. Такая стратегия резкого увеличения ставок приводит, может к желаемому результату, как это было в Турции, Индии, Бразилии, но для России нужны свои механизмы борьбы с инфляцией и валютными спекулянтами. Нынешняя ситуация чрезвычайно опасна для российского бизнеса, особенно для реального сектора экономики, так как доля крупного бизнеса в национальном ВВП примерно достигает 70-80% [2].

В настоящее время от принимаемых решений и действий будет зависеть уровень социально-экономического развития экономики. В этой связи достойное социально-экономическое развитие экономики будет в том случае, когда это будет центральной и ежедневной функцией органов власти, включающая в себя работу с показателями и факторами социально-экономического характера, влияющих на уровень развития экономики.

#### **Список использованной литературы:**

1. Аналитический центр МСП Банка провел опрос банков о состоянии рынка кредитования МСП// Официальный сайт ОАО «МСП Банк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.mspbank.ru/ru/sme\\_rf/news/?pid=9126](http://www.mspbank.ru/ru/sme_rf/news/?pid=9126)
2. Малый и средний бизнес в 2012 году: международный опыт регулирования и финансирования. – Аналитический центр ОАО «МСП Банк». – Апрель 2013г.
3. Нурмухаметов А.В. Развитие малого и среднего бизнеса в новых налоговых условиях / А.В. Нурмухаметов // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук №11 (70) 2014г. – с.159-164
4. Президент Татарстана поручил минсельхозу РТ отменить необоснованные траты по поездке в Берлин // Газета «БИЗНЕС Online» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.business-gazeta.ru/article/122557/>
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 января 2015 года №98-р. План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году.
6. Экономические показатели [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.tradingeconomics.com/>

Павлов М.М., магистрант, НЧФ ИЭУП  
Стяжкин И.И., к.т.н., доцент

### **Закономерности влияния структуры капитала на финансовое состояние предприятия**

В современных условиях экономики эффективно функционирующие предприятия должны формировать оптимальную структуру капитала, так как она является залогом осуществления нормальной деятельности. Максимизация прибыли также является результатом оптимально сформированной структуры капитала организации. Предприятиям необходимо постоянное управление имеющейся структурой капитала, которое включает в себя ее оценку, отслеживание динамики и изменений, планирование и разработку мероприятий по совершенствованию структуры капитала.

Оценка структуры капитала организации – это важный этап анализа ее деятельности. Структура капитала является основой для формирования имущества предприятия. От правильно сформированной структуры капитала зависит финансовая устойчивость, платежеспособность и деятельность организации в целом. В составе структуры капитала организации присутствует собственный и заемный капитал, который в свою очередь делится на долгосрочный и краткосрочный заемный капитал.

Собственные средства находятся у предприятия постоянно и могут быть использованы в любое время и в любом направлении, заемные находятся в распоряжении предприятия временно и должны быть возвращены владельцу в оговоренный срок. Привлекать средства от третьих лиц – нормальное явление в бизнесе, но использовать их надо эффективно, чтобы они принесли прибыль в размере не ниже процентов, которые надо заплатить за их использование. И уж совсем недопустимо расходовать заемные средства на потребление, поскольку в этом случае возвращение их становится проблемой [1. С.10].

Оптимальность сформированной структуры капитала в первую очередь определяется соотношением собственных и заемных средств. По мнению ученых-экономистов, оптимальное соотношение составляет 1:1, однако, в современных условиях, превышение заемных средств над собственными вполне можно считать нормой, так как это позволяет расширить деятельность организации, увеличить ее обороты и значительно максимизировать прибыль организации. Но, сильное превышение заемных средств над собственными, на определенном этапе может стать отрицательным фактором, так как будет снижаться прибыль организации. В связи с этим, каждой организации нужно индивидуально оценивать сложившуюся структуру капитала, анализировать ее влияние на финансовое состояние и изменение финансовых результатов.

По мнению Шеремета А.Д. и Ионовой А.Ф., основными показателями, характеризующими эффективность сформированной структуры капитала являются коэффициент автономии и коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (плечо финансового рычага) [2. С.386].

Нами была проанализирована структура капитала ООО «Челнылифтмонтаж». ООО «Челнылифтмонтаж» фактически осуществляет следующие виды деятельности: ремонт, техническое обслуживание и эксплуатация лифтов; монтаж, демонтаж и пусконаладочные работы, капитально-восстановительные ремонты лифтов.

В составе капитала ООО «Челнылифтмонтаж» преобладает заемный капитал. Доля собственного капитала снизилась за 2011-2013 гг. с 31,02% до 23,55%. Долгосрочные заемные средства в ООО «Челнылифтмонтаж» были только в 2011 году, их доля равна 1,68%. Доля краткосрочных обязательств в 2011 году составляла 67,30%, в 2012 году она снизилась до 60,40%, а в 2013 году она выросла до 76,45%. Сформированная структура свидетельствует о сильной зависимости организации от внешних источников финансирования и отрицательно сказывается на финансовой устойчивости организации.

Коэффициент автономии не соответствует нормативному значению на протяжении 2011-2013 гг., к концу изучаемого периода его значение снижается до 0,24 ед. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств не соответствует нормативу и увеличивается до 3,25 ед. к концу 2013 года, что является отрицательным фактором. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами на протяжении 2011-2013 гг. соответствует нормативным значениям, однако, наблюдается тенденция снижения данного показателя. Отрицательная динамика коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость, свидетельствует об увеличении зависимости от внешних кредиторов.

Отрицательно деятельность ООО «Челнылифтмонтаж» характеризует тот факт, что в 2011-2012 гг. на предприятии абсолютная финансовая устойчивость, в 2013 году ситуация изменяется и на предприятии кризисное финансовое состояние. Данный факт подтверждает то, что структура капитала организации не совершенна и ухудшается к концу изучаемого периода.

Несмотря на низкие значения показателей финансовой устойчивости, сформированная структура капитала обеспечивает наличие платежеспособности ООО «Челнылифтмонтаж», коэффициенты абсолютной, срочной и текущей ликвидности находятся в пределах нормативных значений, но к концу 2013 года наблюдается их снижение. Отрицательным фактором является отсутствие абсолютной ликвидности баланса, на протяжении 2011-2013 гг. не соблюдается первое нормативное неравенство, что свидетельствует о недостаточности наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств. В перспективе организацию можно считать платежеспособной, однако, в краткосрочном периоде ООО «Челнылифтмонтаж» расплачиваться по своим долгам не сможет.

Неэффективно сформированная структура капитала отрицательно влияет на деловую активность и финансовые результаты деятельности ООО «Челнылифтмонтаж», об этом свидетельствует снижение коэффициентов оборачиваемости и коэффициентов рентабельности. Сформированная структура капитала организации отрицательно влияет на ее финансовое состояние, что в свою очередь ухудшает эффективность деятельности ООО «Челнылифтмонтаж».

Еще одним индикатором эффективности формирования структуры капитала является рентабельность собственного капитала, в ООО «Челнылифтмонтаж» наблюдается снижение данного показателя, то есть сумма чистой прибыли, приходящаяся на рубль собственного капитала снижается, что характеризует сформированную структуру капитала как неоптимальную.

Проведенный анализ свидетельствует о неэффективном формировании капитала ООО «Челнылифтмонтаж». Необходимо повысить эффективность управления структурой капитала организации, так как ее состав непосредственно влияет на финансовое состояние и деятельность организации в целом. Снижаются финансовые результаты, в частности рентабельность и прибыль организации, которая является первоочередной целью ее деятельности.

Для совершенствования структуры капитала ООО «Челнылифтмонтаж» можно порекомендовать:

- увеличить долю собственного капитала за счет нераспределенной прибыли организации;
- снизить долю заемного капитала за счет увеличения доли собственного капитала и оптимизации структуры имущества (снижения дебиторской задолженности).

#### **Список использованной литературы:**

1. Бурмистрова, Л.М. Финансы организаций (предприятий): Учеб. пособие / Л.М. Бурмистрова. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 240 с.
2. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: Учеб. пособие / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 479 с.

Пидкова Л.В., магистрант, НФ ИЭУП  
Гареева Н.А., к.э.н., доцент

#### **Анализ и оценка показателей деловой активности предприятия на примере ОАО «Нижнекамскнефтехим».**

ОАО «Нижнекамскнефтехим» – это динамично развивающееся, высокотехнологичное нефтехимическое предприятие Российской Федерации в группе «ТАИФ», которое начало свою деятельность в 1967 году. Производственный комплекс компании включает в себя 10 заводов основного производства, 7 центров (в том числе исследований и проектирования), расположенных на двух производственных зонах, имеющих централизованную перевозку, электрический и телекоммуникационный инфраструктуру.

В состав ОАО «Нижнекамскнефтехим» входят несколько филиалов: Казанский филиал – цех №2202 Управления этиленпроводов; Уфимский филиал – цех № 2203 Управления этиленпроводов; Стерлитамакский филиал – цех № 2204 Управления этиленпроводов; Салаватский филиал – цех № 2205 Управления этиленпроводов. В декабре 2013 г. вышеуказанные филиалы выведены в дочернее предприятие ООО «УЭТП-НКНХ».

Ассортимент выпускаемой продукции включает в себя более ста наименований. Основу товарной номенклатуры составляют:

- синтетический каучук общего назначения и специальных марок;
- пластмассы: полистирол, полипропилен, полиэтилен;
- мономеры, являющиеся исходным сырьем для производства каучуков и пластиков;
- другая нефтехимическая производят (окись этилена, окись пропилена, альфа-олефины, поверхностно-активные вещества и т.д.).

Уставный капитал ОАО «Нижнекамскнефтехим» состоит из общей номинальной стоимости размещенных акций и равен 1 830 239 750 рублей.

Производство продукции увеличивается в связи с повышением спроса. В 2012 г. производство увеличилось по сравнению с 2011 г. на 1,2%, в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 6,5%. Стоимостное выражение выпущенной товарной продукции, согласно годовому отчету ОАО «Нижнекамскнефтехим», в 2011 г. составило 121268,6 млн. руб., в 2012 г. – 121579,2 млн. руб., в 2013 г. – 118684,9 млн. руб.

Продукция акционерного общества экспортируется в 59 стран Европы, Америки, Юго-Восточной Азии. Доля экспорта составляет около 50% от общего объема продукции. Выручка от продажи продукции на экспорт в 2011 г. составила 48% общей выручки предприятия, в 2012 г. увеличилась по сравнению с предыдущим 2011 г. на 0,7% и составила 48,7%, в 2013 г. увеличилась по сравнению с 2012 г. и составила 49,6%.

Чистая прибыль ОАО «Нижнекамскнефтехим» в 2011 г. составила 14414 млн.руб., в 2012 г. чистая прибыль увеличилась по сравнению с 2011 г. на 2540 млн.руб. или 17,6% и составила 16954 млн.руб. В 2013 г. чистая прибыль уменьшилась по сравнению с 2012 г. на 10865 млн.руб. или 64,1% и составила 6089 млн.руб. Причиной снижения чистой прибыли является повышение затрат на 1 руб. реализованной продукции.

Для оценки деловой активности предприятия будет проведен расчет коэффициента оборачиваемости и продолжительность одного оборота средств в днях, по методике В.Г. Когденко. Эффективность деятельности организации характеризуется показателями оборачиваемости оборотных активов. По данным проведенного анализа, коэффициент оборачиваемости запасов, дебиторской задолженности и всех оборотных активов в 2012-2013 гг. снизился по сравнению с 2011 г. Снижение коэффициента оборачиваемости ОАО «Нижнекамскнефтехим» в 2012-2013 гг. по сравнению с 2011 г. свидетельствует об ухудшении использования оборотных активов.

Коэффициент загрузки оборотных средств ОАО «Нижнекамскнефтехим» характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 руб. реализованной продукции. Увеличение значения показателя в 2012-2013 гг. свидетельствует о последовательном снижении эффективности деятельности организации.

Проведенные расчеты показали, что отдача оборотных средств в 2011 г. составила 71 коп. с одного рубля оборотных активов ОАО «Нижнекамскнефтехим», в 2012 г. отдача возросла по сравнению с 2011 г. на 3 коп. и составила 74 коп. с каждого рубля. В 2013 г. отдача оборотных активов уменьшилась по сравнению с 2012 г. на 28 коп. и составила 46 руб. с каждого рубля вложенных оборотных активов.

Снижение отдачи оборотных активов характеризует снижение деловой активности ОАО «Нижнекамскнефтехим» в 2013 г., что связано с неудовлетворительной финансовой стратегией. Средства, вложенные в оборотные активы в 2012 г., проходят полный цикл и снова принимают денежную форму через 79 дней, то есть на 10 дней больше, чем в 2011 г. В результате снижения оборачиваемости текущих активов предприятие дополнительно привлекает средства. В 2012 г. дополнительно привлечены 3431 млн. руб., в 2013 г. -

1313 млн. руб. Следовательно, замедление оборачиваемости оборотных активов в 2012 г. уменьшило прибыль на 2239 млн. руб., в 2013 г. – на 276,8 млн. руб.

Для оценки эффективности основной деятельности нами рассчитана рентабельность основной деятельности. Рентабельность основной деятельности ОАО «Нижекамскнефтехим» в 2011 г. составила 16,4%, в 2012 г. значение показателя уменьшилось по сравнению с 2011 г. на 0,7% и составило 15,7%. В 2013 г. значение показателя уменьшилось по сравнению с 2012 г. на 5,3% и составило 10,4%. Поскольку значение рентабельности на уровне более 10% считается хорошей, то динамика снижения рентабельности основной деятельности указывает на уменьшение прибыльности исследуемого предприятия.

Индекс деловой активности ОАО «Нижекамскнефтехим» в 2011 г. составил 86,9%, в 2012 г. значение уменьшилось по сравнению с предыдущим 2011 г. на 14,7% и индекс деловой активности составил 72,2%. В 2013 г. деловая активность уменьшилась по сравнению с 2012 г. на 26,4% и составила 45,8%. Отрицательная динамика индекса деловой активности в характеризует снижение деловой активности предприятия.

Таким образом, ОАО «Нижекамскнефтехим» – это динамично развивающееся, высокотехнологичное нефтехимическое предприятие Российской Федерации. Ассортимент выпускаемой продукции включает в себя более ста наименований. Однако показатели деловой активности предприятия с каждым годом ухудшаются. Замедление оборачиваемости оборотных активов в 2012 г. уменьшило прибыль на 2239 млн. руб., в 2013 г. – на 276,8 млн. руб.

Рентабельность основной деятельности предприятия снижается, это привело к снижению значения индекса деловой его активности. Проведенный анализ позволил сделать вывод о необходимости разработки мероприятий для повышения деловой активности ОАО «Нижекамскнефтехим».

#### **Список использованной литературы:**

1. Когденко, В.Г. Экономический анализ / В.Г. Когденко. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 390 с.
2. [www.nknh.ru](http://www.nknh.ru)

Пидкова Л.В., магистрант, НФ ИЭУП  
Гареева Н.А., к.э.н., доцент

#### **Повышение деловой активности предприятия на примере ОАО «Нижекамскнефтехим»**

К одной из основных задач, стоящих перед компанией, относится выбор политики управления текущими активами с целью повышения эффективности их использования. Нехватка того или иного вида оборотных активов – всегда некоторый риск для компании, который она должна страховать за счет формирования резервов. Правильно выбранная стратегия управления оборотными активами позволяет компенсировать финансовые риски путем обоснования размеров страховых запасов. От этого будет зависеть величина минимально необходимой потребности в запасах, лимита дебиторской задолженности, оптимальных остатков денежных средств на счетах компании [1. С.275].

Оптимальный уровень оборотного капитала позволяет максимизировать прибыль при заданном уровне ликвидности и коммерческого риска. Поэтому, к одному из ключевых принципов управления оборотным капиталом относится регулярное определение потребности компании в каждом виде активов и оценка эффективности запланированного объема необходимых ресурсов [1. С.280].

В ОАО «Нижекамскнефтехим» значения коэффициентов ликвидности достаточные, это связано с тем, что оборотные активы превышают краткосрочные обязательства. Достаточное значение коэффициента абсолютной ликвидности показывает на высокий уровень денежных средств. В конце 2013 г. дебиторская задолженность организации составила 10085 млн. руб., при этом кредиторская задолженность составила 11943 млн. руб. На основании чего можно сделать вывод о наличии проблем с платежеспособностью предприятия.

Необходимость в правильном управлении дебиторской задолженностью определяется не только стремлением к максимизации денежных потоков предприятия, но и желанием снизить его издержки, возникающие из-за того, что любое увеличение дебиторской задолженности должно быть профинансировано каким-либо способом: за счет роста внешних заимствований или за счет собственных средств предприятия [3. С.285].

Перед ОАО «Нижекамскнефтехим» стоит задача ускорения срока инкассации дебиторской задолженности, что возможно за счет использования различных форм ее рефинансирования.

В странах с развитой рыночной экономикой давно применяется такой метод рефинансирования дебиторской задолженности как спонтанное финансирование, заключающийся в предоставлении скидок покупателям за сокращение сроков расчета.

Несмотря на то, что в 2013 г. остаток кредиторской задолженности превысил остаток дебиторской в 1,2 раза, имеется просроченная дебиторская задолженность. Рекомендуем принять меры к срочному погашению просроченной части дебиторской задолженности и довести размер кредиторской задолженности до оптимального уровня, то есть до уровня в 1,1 раза превышающего дебиторскую задолженность. По-нашему мнению, в качестве основного метода рефинансирования дебиторской задолженности может быть использован факторинг для получения средств от своевременного погашения дебиторской задолженности.

Необходимо разработать оптимальную схему закупки сырья, которая позволит сократить запасы сырья и материалов и соответственно увеличить их оборачиваемость. Прежде необходимо провести ABC-анализ запасов и выделить запасы по степени важности.

Предприятие должно стремиться к сокращению периода оборачиваемости оборотных активов. Согласно прогнозным показателям, представленным в работе, были рассчитаны показатели оборачиваемости активов за 2014 год. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов в 2014 г. составил 5,04 оборота. Продолжительность одного оборота 72 дня. Коэффициент оборачиваемости текущих активов увеличится на 0,59 оборота, что приведет к сокращению продолжительности оборота текущих активов на 10 дней.

Для определения суммы экономии оборотных средств ( $\Delta OA$ ) вследствие ускорения их оборачиваемости устанавливается потребность в оборотных средствах за отчетный период, исходя из фактической выручки от всей реализации за это время и скорости оборота за предыдущий период. Разность между условной суммой оборотных средств и суммой средств, фактически участвующих в обороте, составит экономию оборотных средств [2. С.271].

По методике, предложенной Лысенко Д.В., экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости активов выражается в относительном высвобождении средств из оборота, а также в увеличении суммы прибыли. В 2014 г. высвободится из оборота 17,4 млрд. руб. Сумма прибыли вследствие ускорения оборачиваемости оборотных активов увеличится на 0,8 млрд. руб.

Стратегия устойчивого развития ОАО «Нижекамскнефтехим» в долгосрочной перспективе заключается в:

- укреплении позиций на внутреннем и внешнем рынках в качестве производителя широкого спектра синтетических каучуков;



- превращении крупного игрока на рынках России и СНГ в области производства и продаж широкого спектра пластиков, замещающих, в том числе, их импорт;
- уходе от продаж продукции с низкой добавленной стоимостью.

Реализация стратегии предполагает:

- расширение ассортимента и объемов производства основных видов продукции;
- увеличение объемов продаж, выручки и прибыли компании;
- увеличение степени передела углеводородного сырья, выпуска продукции с повышенной добавленной стоимостью, обеспечение высокой конкурентоспособности продукции;
- значительную модернизацию и обновление основных фондов;
- обеспечение экологической безопасности и энергетической эффективности производственного комплекса [4].

Прирост реализации вышеуказанной продукции станет возможным за счет заключения новых контрактов. При этом маркетинговый и коммерческий отделы предприятия продолжают работу по заключению новых контрактов на реализацию продукции.

При наличии достаточного размера собственных средств ОАО «Нижекамскнефтехим» может направить их на развитие производства, расширить ассортимент выпускаемой продукции. Представляется возможным проведение маркетинговых программ, которые включают мероприятия по стабилизации ситуации на рынке, неуправляемости, неконкурентоспособности. Для крупных фирм, к которым относится ОАО «Нижекамскнефтехим», характерна стратегия широкого проникновения на новые рынки при высоких затратах на формирование спроса и стимулирование сбыта. Приоритетным для крупных предприятий России выступает формирование стратегии фирменного товара, что предполагает обеспечение высокого качества товара, устойчивый уровень цен. ОАО «Нижекамскнефтехим» можно начинать производство других товаров, которые могут быть использованы более широким кругом потребителей, или же выполнять определенные работы или оказывать услуги. Организация должна стремиться к увеличению выручки от продаж.

Несмотря на то, что предприятие финансово устойчивое, считаем, что его эффективность следует повысить, так как показатели рентабельности имеют тенденцию к снижению. В 2013 г. «Золотое правило» экономики не выполняется, так как темп роста чистой прибыли организации меньше темпа роста выручки от реализации, которая в свою очередь меньше темпа роста активов. Следовательно, имущество организации использовалось неэффективно. К такому выводу мы пришли после расчета рентабельности активов, в 2012 г. рентабельность активов ОАО «Нижекамскнефтехим» составила 29%, в 2013 г. только лишь 11%.

На основании вышеизложенного предлагаем направления повышения деловой активности ОАО «Нижекамскнефтехим» в целях выработки его финансовой стратегии

1. Увеличить выручку от продаж путем заключения долгосрочных контрактов на реализацию продукции. Это позволит увеличить выручку от продаж и прибыль.

2. Для улучшения платежеспособности необходимо ускорять срок инкассации дебиторской задолженности, что возможно за счет использования различных форм ее рефинансирования. К ним относятся спонтанное финансирование, заключающееся в предоставлении скидок покупателям за сокращение сроков расчета. Организация рефинансирования дебиторской задолженности с помощью векселей и факторинга.

3. Рациональное использование имеющихся резервов, так как ОАО «Нижекамскнефтехим» имеет достаточный для финансовой устойчивости объем собственного капитала.

Представленные мероприятия, на наш взгляд, позволят совершенствовать структуру капитала и улучшить финансовое положение ОАО «Нижекамскнефтехим».

### **Список использованной литературы:**

1. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз / Т.И. Григорьева. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2013. – 462 с.
2. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 320 с.
3. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – Ростов н/Д : Феникс, 2013. – 536 с.
4. [www.nknh.ru](http://www.nknh.ru)

Сафина М.Р., магистрант, НЧФ ИЭУП  
Стяжкин И.И., к.т.н., доцент

### **Стратегии эффективного управления оборотными активами на предприятии**

Стратегия и тактика управления оборотными активами (оборотными средствами) на предприятии направлена на их формирование в необходимом объеме при наименьших затратах и минимальных рисках, а также повышение рациональности их использования. Проблема оптимального выбора стратегии формирования оборотных средств в условиях перехода к рыночным отношениям в большинстве предпринимательских структур решается методом проб и ошибок. При недостатке собственных источников формирования оборотных средств многие предприниматели привлекают заемные средства, однако это может привести к потере платежеспособности, поэтому необходимо выбрать правильную стратегию формирования оборотных средств [2].

Ключевой момент в определении стратегии развития предприятия – определение параметров развития. Как правило, большинство предприятий формирует стратегию в качественных терминах, которые не являются четкими целевыми установками, что затрудняет оценку достигнутых результатов в сравнении с прогнозируемыми показателями, предприятиям необходимы новые модели, где в качестве основных параметров и переменных выступают характеристики финансово-экономического состояния предприятия. Это позволяет оценивать варианты развития и формулировать целевые установки, т.е. подходить к формированию вариантов принятия решений в содержательно интерпретируемых терминах.

Стратегия управления оборотным капиталом представляет собой умение размещать, сохранять и наращивать оборотные средства предприятия и направлена на максимизацию его доходов. Предпринимательские структуры различаются по многим признакам, именно поэтому приоритеты в стратегии управления оборотным капиталом могут постепенно меняться по мере достижения конкретных целей. От того, каким образом распределены приоритеты и на какие из компонентов делается основной упор, зависит положение предпринимательских структур в условиях нестабильности.

Формирование стратегии управления оборотным капиталом является частью общей стратегии в целях создания высокой стоимости компании. В различных предпринимательских структурах состав и структура оборотного капитала не одинаковы, поскольку зависят от формы собственности, специфики организации и производственного процесса, взаимоотношений с поставщиками и покупателями, финансового состояния и других факторов, меняющихся с течением времени. Поэтому, оптимизируя структуру капитала, можно одновременно минимизировать его стоимость, что будет способствовать максимизации рыночной стоимости всего предприятия [5].

Формирование стратегии управления оборотными средствами в наибольшей степени зависит от пяти критериев:

1. Недостаточность денежных средств для ведения производственной деятельности, на случай непредвиденных расходов и для потенциально эффективных капиталовложений;

2. Недостаточность собственных кредитных возможностей, связанная с ростом дебиторской задолженности. С позиции воспроизводства оборотных средств она имеет двойственный смысл. С одной стороны, рост дебиторской задолженности свидетельствует об увеличении потенциальных доходов и повышении ликвидности. С другой стороны, предприятие может вынести не всякий размер дебиторской задолженности, поскольку ее рост представляет собой иммобилизацию собственного оборотного капитала, а превышение ею некоторого предела может привести также к потере ликвидности и даже остановке производства. Такая ситуация весьма характерна для современных кризисных условий российской экономики, увеличивших хронические взаимные неплатежи;

3. Недостаточность или избыточность производственных запасов для выполнения всех контрактов связана с риском дополнительных издержек или остановки производства;

4. Излишний объем оборотных средств в неликвидной форме увеличивает издержки хранения запасов и сокращает доходы;

5. Высокий уровень кредиторской задолженности, особенно со сроками погашения, образующими кассовые разрывы. При значительном размере дорогостоящего кредита и с бездействующими чрезмерными запасами предприятие не будет иметь достаточного запаса денежных средств, чтобы оплатить счета, что, в свою очередь, ведет к невыполнению обязательств;

6. Нерациональное сочетание между краткосрочными и долгосрочными источниками заемного капитала. Несмотря на то, что долгосрочные источники, как правило, дороже, в некоторых случаях именно они могут обеспечить при меньшем росте ликвидности большую суммарную эффективность. Это также особенно важно в кризисных условиях [2].

Стратегия управления оборотными средствами должна быть эффективна и хорошо продумана, также она не должна быть непредсказуемой суммой отдельных решений. Скорее, каждое решение должно составлять единую цепь продуманных и понятных стратегий. Поэтому для успешной работы в области управления оборотными средствами необходимо быть готовым к принятию сложных и компромиссных решений при выборе между несколькими конфликтующими возможностями [5]. Процесс принятия стратегических решений в области управления оборотными средствами представлен на рисунке 1.



Рис. 1. Этапы принятия стратегических решений в области управления оборотными средствами.

Ю. Бриггем описал следующие три варианта политики формирования оборотного капитала предприятия:

- «Спокойная», при которой имеет место относительно большой уровень запасов, дебиторской задолженности и денежных средств. Она связана с минимальным уровнем риска и прибыли;
- «Сдерживающая», при которой уровень оборотного капитала сведен к минимуму. Она способна принести наибольшую прибыль, но и наиболее рискованна;
- «Умеренная» – средний вариант.

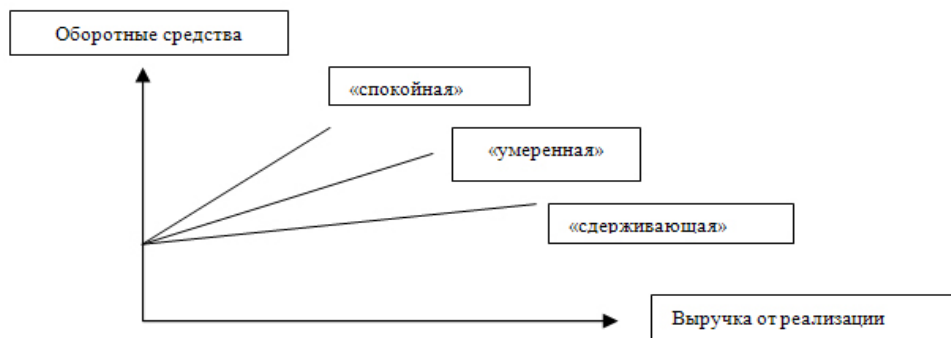


Рис. 2. Модель воспроизводства оборотных средств Ю. Бриггема.

Наиболее эффективной является «сдерживающая» модель управления оборотными средствами, так как при ее реализации требуется минимальный уровень оборотных средств и объем финансовых ресурсов, но уровень рисков в условиях неопределенностей - максимальный. «Спокойная» модель управления оборотными средствами несет минимальные риски, однако требует максимального объема финансовых ресурсов, значительная доля активов предприятия приходится на денежные средства, товарно-материальные запасы и ликвидные ценные бумаги. «Умеренная» модель (комбинация «спокойной» и «сдерживающей») - обеспечивает средний уровень рисков и объема финансовых ресурсов, характеризуется незначительными рисками, полным контролем над ситуацией. При этом предприятие в отдельные моменты времени может иметь излишние текущие активы, однако это рассматривается как плата за поддержание ликвидности предприятия на должном уровне. Вместе с тем ее применение возможно только при четком разграничении конкретных ситуаций к той или иной модели.

Использование какой-либо из приведенных моделей зависит от организации процесса сбыта на предприятии:

- если поставки хорошо спланированы (заблаговременно известны затраты, объемы, сроки платежей, время отгрузки, слаженность работников и т.д.), то целесообразно применять сдерживающую стратегию управления. Проведение любой другой стратегии в состоянии определенности может привести к увеличению потребности во внешних источниках финансирования оборотных средств без какого-либо увеличения прибыли;

- если объемы поставок, затраты, сроки платежей четко не определены, то в этом случае предприятию следует выбрать спокойную стратегию управления. Вместе с тем в подобной ситуации допускается умеренная стратегия, но обязательно с созданием достаточного страхового запаса оборотных средств.

В теории финансового менеджмента разработаны различные критерии эффективного управления оборотными средствами и источниками их формирования. Основные из них представлены ниже:

- 1) минимизация текущей кредиторской задолженности. Этот подход снижает возможность потери ликвидности;

- 2) минимизация совокупных издержек финансирования. В этом случае ставка делается на преимущественное использование краткосрочной кредиторской задолженности как источника покрытия активов;

3) максимизация полной стоимости фирмы. Эта стратегия включает процесс управления оборотным капиталом в общую финансовую стратегию предприятия [1].

Обобщая вышесказанное о назначении стратегии управления оборотными активами, можно кратко резюмировать особенности ее выполнения, которые должны обеспечить высокую эффективность предпринимательской деятельности: максимальный охват всех элементов процесса управления оборотными средствами и непрерывность выполнения мероприятий на всех этапах управления оборотными средствами и источниками их покрытия.

#### **Список использованной литературы:**

1. Бриггем, Ю., Гапенски, Л., Финансовый менеджмент. Полный курс: в 2-х т. Т. 1. Пер. с англ./ Под ред. В.В. Ковалева. - СПб.: Экономическая школа, 1997. – 497с.
2. Данилин, В.Н., Данилина, Е.И. Управление оборотным капиталом предприятия в кризисных условиях // Проблемы современной экономики.-2010. - № 3 (35). - С. 120-123
3. Коновалова, Г.И. Модель сбалансированного планирования оборотных средств предприятия [Текст] / Г.И.Коновалова//Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. - №3 – С. 95-100.
4. Малявкина, Л.И., Карпычева, Е.Ю. Оборотные средства: теоретические основы исследования // Вестник ОрелГИЭТ.-2013. - № 3 (25) – С. 110-117.
5. Рудакова, О.В., Шатунов, А.Н. Оборотный капитал предприятия: управление и оптимизация // Российское предпринимательство. - 2010. - № 9 вып.1(166) – С. 77-81.

Сафиуллина Д.Р., магистрант

#### **Совершенствование финансового механизма деятельности государственных (муниципальных) учреждений здравоохранения**

В современных условиях экономического развития эффективная деятельность государственных (муниципальных) учреждений здравоохранения является решающим фактором в обеспечении условий существования человека. Система финансирования данной отрасли является важной частью для принятия мер политического, экономического, социального, правового, научного, медицинского, санитарно-гигиенического, противозидемического и культурного характера, направленных на сохранение и укрепление физического и психического здоровья каждого человека, поддержание его долголетней активной жизни, предоставление ему медицинской помощи в случае ухудшения здоровья. В этой связи проблема совершенствования финансового механизма деятельности государственных (муниципальных) учреждений здравоохранения является одной из важнейших проблем общественного развития.

Система финансирования здравоохранения охватывает следующие элементы финансового механизма:

- бюджетная система;
- страховая система;
- частная платная система.

Улучшение качества и доступности медицинской помощи населению должно обеспечиваться на основе построения эффективной системы ее оказания и возрождения профилактической направленности здравоохранения. Совершенствование финансового механизма должно предусматривать следующее:

- сбалансированность государственных гарантий предоставления гражданам бесплатной медицинской помощи с их финансовым обеспечением;
- совершенствование системы обязательного медицинского страхования;

- развитие добровольного медицинского страхования;
- усиление контроля за развитием платных медицинских услуг.

Требование сбалансированности государственных гарантий предоставления гражданам бесплатной медицинской помощи с их финансовым обеспечением обусловлено негативной характеристикой современного российского здравоохранения, отражающей углубляющееся противоречие между гарантированным государством правом граждан на получение бесплатной медицинской помощи и его реальным обеспечением. Сохранение дисбаланса между государственными обязательствами и реальными финансовыми потоками оказывает разрушительное влияние на всю систему здравоохранения: сокращаются масштабы профилактических мероприятий, снижаются доступность и качество медицинской помощи, повышается доля платных медицинских услуг.

Совершенствование системы обязательного медицинского страхования связано с недофинансированием отечественного здравоохранения и во многом обусловлено дефицитом финансовых ресурсов, вызванным недостаточными платежами в систему медицинского страхования за неработающее население и отсутствием стабильности и гарантированного характера безвозмездных поступлений в ее территориальные фонды. В результате сокращаются возможности улучшения качества медицинского обслуживания населения. Это обуславливает необходимость выполнения субъектами РФ обязательств по уплате страховых взносов на страхование неработающего населения своевременно и в полном объеме.

Развитие добровольного медицинского страхования является дополнением к бесплатным формам обеспечения населения медицинскими услугами. Их финансирование через добровольное медицинское страхование выгоднее, чем прямая оплата. Развитие добровольного медицинского страхования в России в условиях хронического недофинансирования системы здравоохранения позволит расширить источники финансирования отрасли и получить новые каналы стабильного поступления дополнительных средств.

Усиление контроля за развитием платных медицинских услуг связано с тем, что коммерциализация в сфере их оказания в России приводит к тому, что лечение болезней и обследование в медицинских учреждениях становятся малодоступными или недоступными для большей части населения. Замещение бесплатного медицинского обслуживания платными услугами приводит к усилению социальной дифференциации и росту недовольства в стране.

Для совершенствования финансового механизма здравоохранения необходимо:

- установить дифференцированные взносы в систему обязательного медицинского страхования в зависимости от платежеспособности населения (уровня дохода), а также с учетом особенностей социально-экономического развития территорий;
- проводить бесплатное комплексное обследование населения в целях возрождения профилактической направленности здравоохранения;
- изменить порядок взимания страховых взносов, учитывающий не только уровень заработной платы, но и другие доходы (получаемые дивиденды, доходы от ценных бумаг или иной предпринимательской деятельности) для отдельных категорий граждан;
- разработать систему сдерживания цен на медикаменты и медицинские услуги, которая будет способствовать сокращению фармацевтических расходов, а также внедрению практики переговоров между страховыми компаниями, врачебными ассоциациями и органами власти.

Необходимо преодолеть некоторые проблемы, накопившиеся в системе финансирования здравоохранения, в рамках изменений, связанных с переходом к одноканальному финансированию медицинских учреждений на основе тарифов за выполненные объемы работ. Переход к преимущественно одноканальной системе предполагает, что основная часть средств (не менее 70%) будет перераспределяться через систему обязательного медицинского страхования. Оплата медицинской помощи будет

осуществляться по конечному результату на основе комплексных показателей. Остальные средства будут по-прежнему поступать в лечебные учреждения через бюджетное финансирование.

При совершенствовании системы финансирования следует учитывать необходимость обеспечения следующих условий:

– финансирование медицинской помощи в полном объеме по стандартам и по полному тарифу;

– обеспечение сбалансированности программ предоставления бесплатной медицинской помощи с их финансовым обеспечением;

– обеспечение стабильности платежей из бюджета за неработающее население;

– учет зависимости процесса формирования одноканальной системы финансирования здравоохранения от способности аккумулировать в системе обязательного медицинского страхования средства, достаточные для финансирования расширенной программы;

– мониторинг состояния здравоохранения (следует рассчитать движение всех финансовых потоков при внедрении новой системы, оценить материально-техническую базу медицинских учреждений; разработать нормативно-правовую базу по переходу на одноканальное финансирование);

– снижение риска неэффективного руководства лечебными учреждениями при одноканальном финансировании здравоохранения посредством введения должности финансового менеджера.

При внедрении принципа одноканального финансирования отрасли, а также конкретизации государственных гарантий оказания гражданам страны бесплатной медицинской помощи должно быть предусмотрено создание системы сглаживания финансовых условий реализации территориальных программ государственных гарантий в части базовых программ медицинского страхования (на основе минимального подушевого норматива территориальных программ государственных гарантий). Переход к новой системе финансирования позволит обеспечить доступность и повышение качества медицинских услуг более широким слоям населения.

Солдаткина Е.И., магистрант, НЧФ ИЭУП  
Стяжкин И.И., к.т.н., доцент

### **Факторы, оказывающие влияние на управление денежными средствами предприятия в современных условиях**

В настоящее время в период экономического кризиса для поддержания экономически устойчивого положения компании весьма актуальной задачей для руководства предприятий является создание эффективного механизма управления денежными средствами на предприятии. Сглаженный механизм управления позволит предприятию достичь финансовой стабильности не только в данный момент, но и в будущем. Одним из основных критериев правильности управленческих решений является положительность совокупного потока денежных средств в любой момент времени, поскольку отрицательный денежный поток – первый симптом финансового неблагополучия предприятия.

Недостаток денежных средств может быть вызван как внешними, так и внутренними причинами. К числу последних можно отнести падение объемов продаж продукции как следствие потери крупных потребителей, недостатков в управлении ассортиментом продукции, неотложность инвестиционных программ, амортизационную политику, изъяны в системе управления финансами (слабое финансовое планирование, отсутствие управленческого учета, потеря контроля над затратами и т. п.).

К внешним причинам можно отнести: конъюнктуру товарного и фондового рынков, повышение конкуренции со стороны других товаропроизводителей, использование

неденежных форм расчетов (бартера), рост цен на энергоносители, изменение котировок валют, давление налогового законодательства, высокую стоимость заемных средств, возможность привлечения средств безвозмездного целевого финансирования, высокий уровень инфляции и т. д.

Важным внешним фактором, влияющим на предприятие, является ключевая ставка Центробанка РФ, так ее повышение 16 декабря 2014 года до 17 % [6] негативно сказалась на российском бизнесе, поскольку тысячи предприятий в одночасье оказались отрезанными от кредитных средств, ставки по которым достигли запредельной величины (25-30%) [3]. Дело в том, что средства ЦБ – один из источников пополнения пассивов для банков. Банки занимают деньги у ЦБ и из этих средств выдают кредиты. Чем выше ставка ЦБ – тем выше ставки обычных банков [4]. К тому же банки начали устанавливать более высокие требования к клиентам и сокращать беззалоговое кредитование. А компании, которые были очень сильно зависимы от курса иностранной валюты, попали действительно в очень сложную ситуацию, так у организаций с валютными кредитами не было времени и возможности сбалансировать кредитный портфель – например, рефинансировать валютные кредиты. Они не могут спрогнозировать инвестиции и издержки на закупку импортного оборудования, которое дорожает, как только дорожает валюта. Также в результате введения санкций российские компании оказались отрезаны от западных долговых рынков, что существенно ограничило их возможности по привлечению рефинансирования. Возникают угрозы невыплаты долгов, компании начали обращаться к государству за помощью. Однако средства Центрального банка, резервного фонда и Фонда национального благосостояния (ФНБ) составляли \$450 млрд, при этом внешний долг российских компаний оценивался (на октябрь 2014) в \$630 млрд. [8]. Все это приводит к минимизации денежных средств предприятий и невозможности в полном объеме и в установленные сроки отвечать по своим обязательствам.

В условиях резкого снижения платежеспособного спроса в период кризиса выявились главные нерешенные проблемы реального сектора российской экономики: низкая эффективность производства; сильнейшая зависимость от банковского кредитования; структурная несбалансированность и зависимость от экспорта сырья.

По решению Совета директоров Банка России 30 января 2015 года ключевая ставка была снижена с 17 до 15% годовых [9]. В сообщении ЦБ поясняется: «учитывая изменение баланса рисков ускорения роста потребительских цен и охлаждения экономики, принятое 15 декабря 2014 года Банком России решение о резком повышении ключевой ставки привело к стабилизации инфляционных и девальвационных ожиданий в той мере, в какой рассчитывал Банк России» [7]. Однако новость о снижении ключевой ставки вызвало новый скачок курсов Доллара и Евро. К тому же, по мнению аналитиков «существенного толчка для кредитования снижение ставок не даст» [2]. В.Тихомиров утверждает, что с учетом инфляции в скором времени ЦБ вновь придется подумать о повышении ключевой ставки. В то же время ряд экономистов предполагают, что ЦБ снизит ключевую ставку до 14 %, а, к примеру, экономист В. Колычев прогнозирует понижение ставки до 13,5 процентов [10].

Основными возможными направлениями деятельности компаний по ликвидации дефицита денежных средств и по удержанию стабильности предприятия являются: продажа или сдача в аренду внеоборотных активов; рационализация ассортимента продукции; пересмотр себестоимости товаров и услуг; использование механизма частичной или полной предоплаты за отпускаемую продукцию [1]; дополнительная эмиссия акций; поиск стратегических партнеров и инвесторов; также возможно сокращение всех видов затрат; остановка нерентабельных производств [5]; пересмотр инвестиционных программ; компаниям, которые зависят от импортного сырья целесообразно сменить поставщиков на отечественных. Столь необходимые предприятию денежные средства могут быть высвобождены, в частности, путем изменения длительности, ресурсоемкости и других параметров производственного цикла.



В случае же возникновения переизбытка денежных средств неизбежно возникает вопрос об их рациональном инвестировании. Однако в условиях современных реалий инвестиции как никогда должны отвечать требованиям ликвидности, безопасности и прибыльности (целесообразнее использовать краткосрочные вложения средств).

Таким образом, управление денежными средствами является важнейшим элементом финансовой политики предприятия и от того, насколько эффективно осуществляется управление денежными средствами, зависит экономическая стабильность предприятия, на которую влияют множество факторов как внутренних, так и внешних. Тщательно взвешенный подход и понимание того, как управлять денежными средствами позволяет предприятию не только быть экономически стабильным в конкретный период времени, но и способствует формированию дополнительных инвестиционных ресурсов, являющихся источником прибыли, что, в свою очередь, приводит к развитию еще большей финансовой устойчивости и достижению финансового успеха на долгую перспективу.

### Список использованной литературы:

1. Бобрышев, А.Д. Модернизация организационного механизма в целях создания устойчивой производственной компании // Корпоративный менеджмент. – URL: [http://www.cfin.ru/anticrisis/methodical\\_material/consultants/remodelling.shtml](http://www.cfin.ru/anticrisis/methodical_material/consultants/remodelling.shtml), свободный. – Дата обращения 11.03.2015.

2. Калюков, Е., Шароян, С., Метелица, Е., Старостина Н., ЦБ снизил ключевую ставку до 15 % // РБК. – экономика. – 2015. – 30 января. - URL: <http://top.rbc.ru/economics/30/01/2015/54cb5ecb9a7947d4fafd8a13>, свободный. – Дата обращения: 11.03.2015.

3. Мордонян, Т., Еремина, Ю. «Экономика роста» для «чайников». Как ЦБ влияет на жизнь обычного россиянина // Газета.ru. – 2014. – 21 ноября. - URL: [http://www.gazeta.ru/growth/2014/11/21\\_a\\_6309473.shtml](http://www.gazeta.ru/growth/2014/11/21_a_6309473.shtml), свободный. – Дата обращения: 26.12.2014.

4. Морозов, А., Боева, И. Центробанк отчаянно спасает рубль // Комсомольская правда. - 2014. – 16 декабря. - URL: <http://www.kp.ru/daily/26320/3200765/>, свободный. – Дата обращения: 26.12.2014.

5. Нестерева, А.Ю. Антикризисные функциональные стратегии развития предприятия // Российское предпринимательство: предприятие: экономика и управление. – 2011. - № 12. – С. 92-96. – URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/16108/>, свободный. – Дата обращения 11.03.2015.

6. О ключевой ставке Банка России и других мерах Банка России//Центральный банк Российской Федерации (Банк России) Пресс-служба. - URL: [http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=16122014\\_004533\\_dkp2014-12-16T00\\_39\\_23.htm](http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=16122014_004533_dkp2014-12-16T00_39_23.htm), свободный. – Дата обращения 26.12.2014.

7. О ключевой ставке Банка России //Центральный банк Российской Федерации (Банк России) Пресс-служба. – 2015. – 30 января URL: [http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=30012015\\_133122dkp2015-01-30T13\\_15\\_49.htm](http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=30012015_133122dkp2015-01-30T13_15_49.htm), свободный. – Дата обращения 12.03.2015.

8. Финансовый кризис в России (2014-2015). – Википедия: свободная энциклопедия. – URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9\\_%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D1%81\\_%D0%B2\\_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8\\_\(2014%E2%80%942015\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D1%81_%D0%B2_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8_(2014%E2%80%942015)), свободный. – Дата обращения 11.03.2015.

9. Центробанк снизил ключевую ставку до 15 процентов // Lenta.ru: финансы. 2015. – 30 января. - URL: <http://lenta.ru/news/2015/01/30/key15/>, свободный. – Дата обращения: 11.03.2015

10. Шароян, С. Аналитики предсказали снижение ключевой ставки до 14% // Финансы. – 2015. – 10 марта. – URL: <http://top.rbc.ru/finances/10/03/2015/54fee0c99a7947144d368df0>, свободный. – Дата обращения: 11.03.2015.

## **Структура коммерциализации научно-технической продукции в России**

В настоящее время в российской экономике особо остро стоит проблема развития промышленного наукоемкого производства, разработки и внедрения различных технологических приборов, получения отечественной конкурентоспособной продукции в условиях рыночной экономики. В связи с глобализацией и активным развитием рынка научно-технической продукции важной задачей становится поиск путей и методов коммерциализации этой продукции.

Коммерциализация – это процесс создания и осуществления ряда мероприятий, с помощью которых результаты научно-исследовательской работы и опытно-конструкторских разработок можно было продать с максимальным коммерческим эффектом для получения большей прибыли.

Процесс коммерциализации научно-технической продукции проходит в несколько этапов.

Первый этап подразумевает экспертизу и оценку научно-технической продукции с коммерческой точки зрения для выбора наиболее экономически выгодной. В этом случае необходим анализ потенциального рынка – определение сегмента и объема рынка, уникальных особенностей и преимуществ продукта, требований покупателя к данному продукту, выявление конкурентов и потенциальных рыночных барьеров и рисков, а также формирование критериев ценообразования продуктов. На первом этапе целесообразно использовать метод SWOT-анализа.

На втором этапе коммерциализации происходит отбор характеристик продукции, отвечающих на запросы рынка на основе анализа, проведенного в первом этапе. Также производится доработка технологии и придания продукции товарного вида с целью заинтересовать потенциальных инвесторов. Именно на этом этапе происходит формирование коммерческого предложения.

Третий этап коммерциализации представляет собой процесс формирования необходимого материально-технического, информационного и финансово-экономического обеспечения компании, а также закрепление и распределение прав и обязанностей участников всего процесса. Этот этап подразумевает поиск инвестора различными путями, в том числе прямые обращения, проведение и участие в различных ярмарках, выставках, семинарах и конференциях, конкурсах и тендерах.

Четвертый этап коммерциализации научно-технической продукции предполагает запуск разработки в производство.

Субъектов, участвующих в процессе коммерциализации, можно разделить на две основные группы: разработчики инновационной научно-технической продукции и потенциальные инвесторы.[1]

Первая группа может быть представлена

- высшими учебными заведениями,
- научными коллективами,
- небольшими инжиниринговыми компаниями, целенаправленно проводящими

коммерциализацию своих разработок,

- Индивидуально работающие изобретатели и ученые.

Среди группы потенциальных инвесторов необходимо отметить

- Гранты и программы, финансируемые государством,
- Международные и российские негосударственные фонды,
- Венчурные инвестиционные фонды,

• Корпорации и крупные промышленные компании, заинтересованные в использовании научно-технической разработки в собственной дальнейшей деятельности.

Необходимо также упомянуть особую группу процесса коммерциализации научно-технической продукции, выступающую в качестве посредника между авторами инновационной разработки и потенциальными инвесторами, – это центры трансфера технологий и инноваций, технопарки, консалтинговые компании, оказывающие различные юридические, брокерские и консалтинговые услуги.

Главная составляющая процесса коммерциализации научно-технической продукции представляет собой выбор формы коммерциализации. В настоящий момент существуют три основные формы коммерциализации инноваций: самостоятельное осуществление коммерциализации предприятием-разработчиком инновационного продукта, коммерциализация за счет инвестора и комбинированная форма.

При самостоятельной коммерциализации предприятию – разработчику научно-технической продукции – необходимо организовывать и проводить все этапы коммерциализации с помощью собственных или привлеченных средств. В этом случае авторы разработки владеют всеми правами на научно-техническую продукцию, а также получают наибольшую коммерческую выгоду при успешной реализации и продвижении продукта на рынке. Важно заметить, что при этой форме коммерциализации возможны высокие риски, длительный срок окупаемости продукции и высокий начальный капитал для создания собственного производства. Также при самостоятельной форме коммерциализации целесообразно создание временной команды коммерциализаторов или постоянного подразделения.

Вторая форма подразумевает либо отчуждение от авторских прав (их полная безвозвратная передача), либо продажу патентных прав (передачу на установленный срок). При использовании этой формы предприятие-разработчик может обойтись минимальными финансовыми затратами, не имеет высоких рисков и достаточно быстро окупает разработку продукта, но имеется вероятность упущенной выгоды при успешном позиционировании продукта на рынке.

Комбинированная форма коммерциализации представляет собой частичной передачи интеллектуальных прав на использование технологии путем продажи лицензии, франчайзинга, инжиниринга или лизинга. При лицензировании автор разработки передает права на использование своего патента на определенной территории в течение определенного временного промежутка. Франчайзинг – это форма сотрудничества, при которой происходит продажа лицензии с сохранением торговой марки. Инжиниринг является предоставлением знаний и навыков, связанных с внедрением эксплуатацией и использованием научно-технической продукции, в объеме, предписанном договором. Лизинг – это передача инновационной продукции в использование в соответствии с договором. При этой форме для разработчиков инновационной научно-технической продукции возможны небольшие затраты, но также вероятно нарушение патентных прав.

Таким образом, выбор формы коммерциализации научно-технической продукции целиком зависит от желания, возможностей и планов предприятия разработчиков.

### **Списки использованной литературы:**

1. Научно-информационные материалы по теме «Коммерциализация результатов научно-исследовательской деятельности: базовые модели и механизмы использования научно-технической продукции», Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, Москва - 2009.

2. Ляшин А. Стратегии коммерциализации инноваций - мост между инноватором и бизнесом [Электронный ресурс] // Экономика и жизнь. - 2011, № 36 (9402). - URL: <http://www.eg-online.ru/>

3. Шерстобитова Т. И. Маркетинг инноваций, Пенза, Издательство ПГУ – 2009.

4. Козметский Дж. Вызов технологических инноваций на пороге новой эры общемировой конкуренции // Трансфер технологии и эффективная реализация инноваций / Под ред. Н. М. Фонштейн. - М.: АНХ, 1999.

### Учет нематериальных активов

Выявлены области несоответствия учета нематериальных активов согласно Положению по бухгалтерскому учету (ПБУ 14/2007) с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Предложен подход к гармонизации учета нематериальных активов согласно Положению по бухгалтерскому учету (ПБУ 14/2007) с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

**Ключевые слова:** нематериальные активы, МСФО, учет.

Нематериальные активы – это некоторая ценность, имеющая стоимость, на владение которой предприятие понесло затраты, независимо от позиции экономистов или менеджеров, бухгалтера к ним относятся с подобающей серьезностью. Во-первых, бухгалтерия учитывает движение нематериальных активов, включая их учет, во-вторых, регулирует процесс их амортизации и списания. В бухгалтерском балансе затраты на нематериальные активы входят в раздел внеоборотных активов. Затраты на нематериальные активы показывают инновационный потенциал предприятия. Чем выше доля, тем, следовательно, выше в структуре затрат на производство инновационная составляющая.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету (ПБУ 14/2007) «затраты на любые объекты с нематериальной субстанцией могут быть приняты на баланс в качестве нематериального актива только тогда, когда они одновременно обладают следующими признаками:

- 1) отсутствие у объекта материально-вещественной формы;
- 2) возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов;
- 3) объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем, в частности, объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации;
- 4) объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- 5) организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- 6) фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена;
- 7) организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем (в том числе организация имеет надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и права данной организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации – патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации, документы, подтверждающие переход исключительного права без договора и т.п.), а также имеются ограничения доступа иных лиц к таким экономическим выгодам» [1].

К материальным активам относятся проекты, компьютерные программы и базы данных, топологии интегральных микросхем, полезные модели и промышленные образцы, товарные знаки и знаки обслуживания, изобретения, фирменные наименования, селекционные достижения, объекты авторского права: произведения науки, литературы и искусства.

К нематериальным активам относят все то, что имеет стоимость, но не имеет материальной субстанции: клиентская база, секреты производства (ноу-хау), право на защиту против недобросовестной конкуренции, привилегии собственника. В составе нематериальных активов учитывается также деловая репутация, возникшая в связи с

приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и бренд. Их еще называют гудвилл – это сумма превышения цены приобретения бизнеса (предприятия) или ее доли над реальной стоимостью поступивших чистых активов по справедливой стоимости на дату покупки. По МСФО в стоимость деловой репутации могут входить сложно идентифицируемые активы, которые желательно учитывать в качестве отдельных нематериальных активов.

В последних редакциях МСФО требуется отдельный учет прежде всего торговых марок и клиентской базы. Оценка торговых марок вполне возможна, поэтому их можно выделить из деловой репутации в самостоятельный объект нематериальных активов. Их рыночную оценку проводят в сравнении с другими аналогичными марками, которые продавались или уступались другим производителям. Иной метод основан на экспертной оценке дополнительной прибыли от продажи товаров под данной торговой маркой в сравнении с аналогичными товарами других предприятий, не имеющих популярных торговых марок. Клиентская база (т. е. информация о постоянных, длительное время сотрудничающих с предприятием, потребителях её товаров и услуг) в розничной торговле создается по данным учета выданных дисконтных карт и среднего размера одной покупки по данным о предоставлении торговых скидок постоянным клиентам. В перспективе обезличенными в стоимости деловой репутации должны оставаться объекты, идентификация которых невозможна и нецелесообразна.

Согласно международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) затраты на НИОКР, результаты которых с достаточной уверенностью могут быть использованы для получения дополнительного дохода, должны быть отнесены на будущие отчетные периоды и учитываются как капитализированные отложенные затраты. Затраты на НИОКР капитализируются на несколько лет, они отвлекают оборотные средства на длительный период. Они должны отражаться в балансе в составе внеоборотных активов.

В целях учета нематериальные активы разделяются на группы с конечным и неопределенным сроком полезного использования. Первая группа относится к амортизируемым активам и оценивается в балансе по остаточной стоимости. Нематериальные активы с неопределенным сроком полезного использования не амортизируются. Они оцениваются в балансе путем периодического (ежегодного) тестирования на обесценение. Амортизационные суммы списываются в расходы или относятся на увеличение стоимости других активов, если эта стоимость возникла с применением данного нематериального актива. Методы амортизации и сроки полезной службы нематериальных активов предприятия пересматриваются на конец каждого года. По нематериальным активам некоммерческих организаций амортизация не начисляется.

Нематериальный актив подлежит списанию, если он больше не способен приносить экономическую выгоду в будущем. Его нельзя продать или обменять [2, с. 186]. При обмене нематериального актива на аналогичный актив стоимость поступившего оценивается по балансовой стоимости выбывшего. Прибыль (убыток) признается равной нулю.

В международной практике предприятия отражают в отчетности информацию об основе будущего состояния предприятия, о том, что обеспечит ему прорыв: исследовательские разработки, определяющие будущее предприятия, инновации и методики управления ими, репутация бренда, информация о степени удовлетворения клиентов и т. п. В примечаниях к отчетному бухгалтерскому балансу дополнительно раскрываются данные о существенных объектах нематериальных активов: описание, его балансовая стоимость, оставшийся амортизационный период и т. п. Отдельно нужно привести сведения об объектах нематериальных активов, стоимость которых полностью погашена амортизационными отчислениями, но которые продолжают применяться по назначению и все еще находятся в эксплуатации.

Нами выявлено несоответствие подходов к оценке и управлению нематериальными активами согласно ПБУ и МСФО, (см. таблицу).

Таблица. Несоответствия учета нематериальных активов.

Характеристика	ПБУ	МСФО
Представление отчетности	Общая сумма в бухгалтерском балансе по строке «Нематериальные активы»	Приводится балансовая сверка показателей по каждому классу НМА в примечаниях к отчетному балансу. Раскрывается информация по внутренне созданным НМА и сумме затрат на исследования и разработки, которая в отчетном периоде признана в качестве текущих расходов. По наиболее существенным объектам представляются описание НМА, его балансовая стоимость, оставшийся амортизационный период, данные о сроке полезного использования, о проведенной переоценке, о полностью амортизированных НМА, но находящихся в эксплуатации и др.

Политика экономики России на увеличение своей нематериальной собственности – это альтернатива «сырьевой болезни», которой «страдает» экономика нашей страны. Природные ресурсы (в основном, нефть и газ) ограничены, поэтому Россия может стать богатой за счет производства и знаний, формирования у предприятий климата новаторства, поиска новых идей, учитывающих потребности людей сейчас и в будущем.

#### Список использованной литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007 (с изменениями и дополнениями).
2. В. Ф. Палий. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 506 с.

Фаттахов Т.Д., магистрант

#### Перспективы инвестиционного развития Республики Татарстан

Татарстан является чрезвычайно перспективным регионом с точки зрения инвестиционной привлекательности: в последние годы Республике создана и продолжает создаваться развитая инфраструктура для открытия производств.

В состав республиканских институтов развития входят:

- особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Алабуга»;
- особая экономическая зона технико-внедренческого типа «Иннополис»;
- Технополис «Химград».

5 индустриальных парков:

- индустриальный парк «Химград» нефтехимического кластера на площадке ОАО «Тасма-Холдинг»;
- ОАО «Камский индустриальный парк «Мастер»;
- индустриальный парк «Мастер»;
- ООО «УК «Индустриальный парк «Камские Поляны»;
- ООО «УК «Индустриальный парк «Чистополь».

9 технопарков:

- ЗАО «Инновационно-производственный технопарк «ИДЕЯ»;
- ООО «Инновационно-производственный технопарк «ИДЕЯ - Юго-Восток»;

- ОАО «Технопарк промышленных технологий «Инновационно-технологический центр «КНИАТ»;
- научно-технологический парк КП(Ф)У «Центр инновационной деятельности»;
- научно-технологический парк ФГБОУ ВПО «Казанский национальный исследовательский технологический университет»;
- научно-технологический парк КНИТУ-КАИ им. А.Н. Туполева;
- научно-производственное некоммерческое партнерство «Технопарк Прикамья»;
- ОАО «Инновационно-производственный технопарк «Восток»;
- ГАУ «Технопарк в сфере высоких технологий «ИТ-парк».

5 инвестиционных и венчурных фондов:

- ГНО «Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан»;
- закрытый паевой инвестиционный фонд «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Татарстан» (под управлением ЗАО «УК «Тройка Диалог»);
- закрытый паевой инвестиционный фонд особо рискованных (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Татарстан (высоких технологий)» (под управлением ООО «УК «Ак Барс Капитал»);
- фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере;
- ООО «Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан».

Особенности хозяйственного комплекса и сложившаяся в республике стабильная социально-политическая система создают ряд благоприятных условий для инновационного роста. К их числу относятся высокая доля промышленности в структуре производства, возможность обеспечить на базе промышленного роста более высокие темпы роста ВРП и более высокий уровень производительности труда; имеющийся в республике потенциал развития высокотехнологичных производств и формирования научно-инновационной системы; относительно дешевая рабочая сила, значительные объемы привлекаемых в республику инвестиций и высокая инвестиционная привлекательность Татарстана.

На текущий момент в Республике создана вторая особая экономическая зона - Иннополис. Иннополис - это умный город с разветвленной бизнес-инфраструктурой. Параллельно с созданием Иннополиса запущен проект «Смарт Сити Казань». Смарт Сити - это инфраструктурный проект Республики Татарстан по созданию новой инвестиционной площадки для развития международного и российского бизнеса, научно-образовательной и деловой активностей.

Помимо развитой инфраструктуры в Татарстане передовое инвестиционное законодательство. Оно гарантирует максимально благоприятный режим для отечественных предприятий и компаний-нерезидентов. На уровне Правительства регулярно утверждается перечень приоритетных инвестиционных проектов, нуждающихся в различных мерах государственной поддержки.

Также, для облегчения работы инвесторам и снижения бюрократических проволочек в Республике созданы специальные органы. В Татарстане за инвестиционную политику отвечают сразу два министерства: Министерство экономики и Министерство промышленности и торговли, а также проходят постоянные заседания исполкома Консультативного совета по иностранным инвестициям в России. Так как иностранному инвестору не всегда понятны распределение полномочий между министерствами, руководство Республики обеспечило реализацию принципа «одного окна» через Инвестиционный совет Республики Татарстан и Агентство инвестиционного развития, которые призваны улучшить инвестиционный климат в регионе и наладить прямой диалог инвесторов с властью.

Помимо этого, руководством региона для привлечения инвестиций, а также всесторонней поддержки инвесторов создан ряд органов отвечающих за формирование благоприятных условий для эффективной работы и дальнейшего развития партнерства:

- Инвестиционный совет Республики Татарстан;
- Агентство инвестиционного развития Республики Татарстан;
- ОАО «Корпорация развития Республики Татарстан»;
- ОАО «Корпорация продвижения экспорта и инвестиций Республики Татарстан»;
- МУП «Агентство по привлечению инвестиций и развитию территории».

В целом можно сказать, что к настоящему времени в Татарстане сформированы все условия и предпосылки, необходимые для успешной деятельности как российских, так и иностранных инвесторов.

Однако, есть и негативные факторы, мешающие привлечению инвестиций. К ним, по мнению руководства Агентства Инвестиционного развития Республики Татарстан, относятся: высокие тарифы на энергоресурсы и подключение к инженерным сетям, высокая стоимость строительства и долгое получение разрешений, дорогое сырье и логистические услуги, а также высокие ставки по кредитам.

Также ключевыми проблемами, как по всей России, так и в регионе – это:

- дефицит квалификационных кадров;
- неразвитая логистика;
- изношенность коммуникаций, энергосистемы и другой инфраструктуры;
- диспропорция развития территорий внутри региона;
- не все промышленные площади полностью готовы для заселения, а инвесторы не хотят строиться за свой счет;
- бюрократия и несогласованность во взаимодействии между различными уровнями власти;
- иностранные инвесторы средней величины в отличии от крупных инвесторов сильно зависимы от региональной политики и получают иной уровень поддержки;
- недостаточная известность Республики Татарстан за рубежом;
- экологическая нагрузка на территории ряда производств.

В связи с этим, чтобы Татарстан продолжил занимать лидирующие позиции в атмосфере жесткой конкуренции в области привлечения иностранных инвестиций, рекомендуется:

1. Продолжать формировать и развивать инновационную инфраструктуру региона необходимую для размещения производственных и иных объектов инвесторов.
2. Уделить особое внимание на подготовку квалифицированных кадров, для решения проблемы дефицита кадров. Создать учебные центры, которые будут готовить специалистов по рабочим специальностям, так как кадры являются ключевым фактором внедрения передовых технологий в экономику региона.
3. Обратить внимание на развитие логистики, так как от качества логистической инфраструктуры зависит развитие предприятий, отраслей и региона в целом.
4. Продолжить решать вопросы с проблемой бюрократизма и местной власти.
5. Особенное внимание нужно обратить на диспропорции развития территорий в регионе и продолжить работу в реализации планов по созданию производственных площадей.
6. Повысить узнаваемость Республики Татарстан за рубежом и донести информацию об инвестиционном потенциале региона до иностранных инвесторов.

Также, необходимо отметить, что на данный момент в Татарстане идёт разработка проекта стратегии инвестиционного развития республики до 2030 года. В соответствии с проектом существующий кластер современной экономики будет дополнен «кластером будущего» – экономикой нового типа, что подразумевает в том числе модернизацию, прежде всего, крупнейших объектов индустрии Республики Татарстан.

Резюмируя всё вышесказанное, Республика Татарстан занимает одно из первых мест в стране по привлечённым инвестициям, сделав в этом направлении значительный шаг вперёд за последние годы, и продолжает активно развиваться, решая как проблемы инфраструктурного развития, так и снижая уровень административных барьеров, улучшая тем самым инвестиционный климат в регионе.



## **Рискообразующие факторы: характеристика и влияние на риски**

Уровень риска зависит от множества факторов, как связанных с деятельностью компании, так и не зависящих от нее. Рискообразующие факторы воздействуют на конкретные риски как избирательно, так и способны оказывать комплексное влияние на целые группы рисков. Наличие рискообразующих факторов интегрального воздействия требует разработки методологии комплексного исследования рисков.

Любая деятельность в условиях неопределенности характеризуется соответствующими этой деятельности видами рисков. Существующие риски разнообразны и могут быть разделены на множество категорий. Многогранность понятия риска обусловлена разнообразием факторов, характеризующих как особенности конкретного вида деятельности, так и специфические черты неопределенности, в условиях которой эта деятельность осуществляется. Такие факторы принято называть рискообразующими, понимая под ними сущность процессов или явлений, способствующих возникновению того или иного вида риска и определяющих его характер.

На данном этапе исследований, посвященных проблеме управления рисками, внимание в основном уделяется формированию групп рискообразующих факторов, оказывающих воздействие на конкретные виды рисков. При этом основные усилия исследователей направлены на уточнение списка рискообразующих факторов для конкретных видов риска, а также на разработку методик оценки влияния этих факторов на динамику соответствующих рисков. В основном авторы рекомендуют при анализе факторов выявлять те из них, которые воздействуют на «конкретный вид риска»

Количество учитываемых рискообразующих факторов достаточно велико. Как следствие, их классификация несоизмеримо сложнее классификации рисков. Отдельной проблемой является недостаточная активность российской экономической теории и практики по разработке рекомендаций для анализа отдельных видов рисков и их внедрению в деятельность экономических служб компаний и предприятий. К примеру, практически не исследованы климатические риски и факторы, воздействующие на них. В то же время, по исследованиям американских специалистов, в США климатические риски оказывают ощутимое воздействие на производство продукции стоимостью до одного триллиона долларов (из семи триллионов, составляющих ежегодный валовой продукт США).

Анализ направлений теоретических исследований в области эффективного управления рисками позволяет сделать вывод о том, что в этих исследованиях уделяется недостаточное внимание ряду проблем, недооценка которых при практическом использовании результатов теоретических исследований может привести к неполной или некорректной оценке влияния тех или иных рискообразующих факторов на соответствующие виды рисков.

Первая проблема заключается в том, что не акцентируется факт наличия целого ряда рискообразующих факторов, оказывающих воздействие, причем иногда взаимоисключающее, на динамику сразу нескольких видов рисков. Так, инфляция существенно влияет на валютные, кредитные и процентные риски в сфере вложений в ценные бумаги. Ухудшение политической ситуации, в свою очередь, ведет к повышению инвестиционных, политических, страновых рисков. Представляется целесообразным ввести понятие так называемых нейтивных (от англ. native – присущий) рискообразующих факторов, воздействующих только на конкретный вид риска, и интегральных (обобщенных) рискообразующих факторов, оказывающих влияние на риски сразу нескольких видов. Причем наличие в группе рискообразующих факторов для конкретного вида риска хотя бы одного интегрального фактора должно являться основанием для обязательного комплексного анализа всех связанных с ним видов рисков. Так, неточно определенный размер обеспечения кредита (один из факторов кредитных рисков) ведет к возникновению риска ликвидности и операционного риска, поскольку использование обеспечения

«требуется наличия комплексной информационной системы и значительных возможностей для внутреннего контроля».

Вторая проблема состоит в представлении рискообразующих факторов только в качестве факторов прямого воздействия на конкретные виды рисков. Из поля зрения исследователей выпадает возможность диалектического перехода самого риска в категорию рискообразующего фактора, что требует разработки представления о рискообразующих факторах как о факторах прямого, так и опосредованного воздействия. Например, такой недостаток проявляется при попытках анализа рыночного и кредитного рисков без учета их взаимовлияния – «общая практика по-прежнему рассматривает рыночный и кредитный риски отдельно... что ведет к неполному отражению риска». В связи с этим представляется целесообразным ввести понятие так называемых рискообразующих факторов первого и второго уровня, соответствующих факторам прямого и опосредованного воздействия, а также провести исследования по систематизации рискообразующих факторов второго уровня и рисков, на которые эти факторы воздействуют.

В экономической литературе приводятся два базовых подхода к исследованию рисков, подтверждающие наличие описанных выше проблем.

В первом случае прослеживается достаточно сильная тенденция к селективному анализу рисков с рассмотрением воздействия на них всех факторов. Однако при этом комплексное воздействие интегральных рискообразующих факторов на целые группы рисков игнорируется, что в значительной степени понижает эффективность формируемых рекомендаций по оптимизации исследуемых рисков.

Приверженцы второго подхода пытаются выявлять интегральные рискообразующие факторы для конкретных видов рисков, однако не просчитывают обобщенное воздействие таких факторов на группы ассоциируемых с ними рисков.

Назрела настоятельная необходимость внедрения комплексного подхода к исследованию рисков, в основе которого должна лежать идея «рассматривать... риски интегрировано, а не по отдельности, как было ранее».

Большинство рискообразующих факторов являются нейтривными, т.е. присущими конкретным рискам и не воздействующими на риски других видов. Примером нейтривного фактора является возможное понижение цен на золото, которое оказывает воздействие лишь на рыночные риски и никак не воздействует на организационные и технико-производственные риски.

В то же время существует ряд рискообразующих факторов, одновременно воздействующих на риски нескольких видов, или так называемые интегральные (обобщенные) факторы риска. Примером такого интегрального рискообразующего фактора является повышение цен на энергоносители, которое оказывает воздействие на рыночные риски, а также влияет на организационные (возможные сбои системы производства) и на кредитные риски (возможное повышение себестоимости продукции ведет к невозможности возврата кредита). Также к интегральным рискообразующим факторам необходимо относить динамику курса российского рубля. В случае повышения курса банк, имеющий активы в валюте, понесет убытки, что является следствием рыночного риска. Одновременно банк будет подвержен кредитным рискам, в случае, если он выдал или получил кредит в иностранной валюте.

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что на конкретный риск может оказывать воздействие значительное количество рискообразующих факторов. Одни из них являются нейтривными (уникальными) факторами этого риска, другие – интегральными, которые воздействуют одновременно и на другие риски.

Сильна тенденция к рассмотрению интегральных факторов рисков без учета их воздействия на другие риски. С другой стороны, ряд исследователей не вполне обоснованно пытается перенести воздействие нейтривных рискообразующих факторов конкретных рисков на целые группы рисков. Кроме того, практически не рассматривается возможность диалектического перехода самого риска в категорию рискообразующего фактора.

Комплексный подход к исследованию рисков, т.е. учет воздействия на риски как рискообразующих факторов первого уровня (нейтивных и интегральных), так и факторов второго уровня, позволит повысить эффективность управления рисками.

#### **Список использованной литературы:**

1. Рыхтикова, Н.А. Анализ и управление рисками организации: Учебное пособие/Н.А. Рыхтикова. – М.: Форум, 2012. -240с
  2. Плошкин В.В. Оценка и управление рисками на предприятиях: Учебное пособие/ В.В. Плошкин. - Ст. Оскол: ТНТ, 2013. -448с.
  3. Тепман Л.Н. Управление рисками в условиях финансового кризиса: учебное пособие для вузов (направ. экон. и управления) / Л.Н. Тепман, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ, 2011. - 296с.
  4. Кудрявцев А.А. Интегрированный риск-менеджмент : учебник /Кудрявцев Андрей Алексеевич. – М.: Экономика, 2010. - 655с. (10 шт)
  5. Домашенко Д.В. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности / Д.В. Домашенко Денис Викторович, Ю.Ю.Финогорова. – М.: Магистр, 2010. - 240с.
  6. Бродецкий Г.Л. Управление рисками в логистике: учеб. пособие для вузов / Г.Л. Бродецкий, Д.А. Гусев, Е.А. Елин – М.: Academia, 2010. -192с.
- Интернет-ресурсы:
7. <http://www.risktheory.ru/> - теория риска
  8. <http://www.riskmanager.ru/> - клуб российских риск-менеджеров
  9. <http://www.riskovik.com/> - профессиональный портал для риск-менеджеров
  10. <http://www.riskcontrol.ru> - сайт Центра Статистических Исследований (ЦеСИ).
  11. <http://www.riskmanagementsystems.ru> - Системы менеджмента рисков
  12. <http://www.risk-academy.ru/> - портал ресурсов по управлению рисками для малого и среднего бизнеса
  13. <http://www.risk-manage.ru/> - управление рисками в России проект Эксперт РА

Федотов Р.О., магистрант, НФ ИЭУП

#### **Алгоритм управления финансовыми рисками предприятия**

Управление финансовыми рисками должно предусматривать их прогнозирование, идентификацию, оценку финансовых потерь от них и меру угрозы для организации, включение и осуществление плана мероприятий по их нейтрализации, оценку результатов от данных мероприятий.

При управлении финансовыми рисками в первую очередь необходимо просчитать экономическую эффективность целесообразности борьбы с ними и постоянно учитывать «эффект запаздывания», когда реальная обстановка уже не соответствует полученной ранее информации по тем или иным рискам. Очевидно, что решение данной проблемы должно основываться на распараллеливании информации о рисках (получении информации из разных источников). Кроме этого, видимо, необходимо создание специальных фондов, финансы которых работали бы на дополнительную доходность фирмы и создавали ли бы условия экономической эффективности и выгоды в управлении рисками [1].

Очевидно и то, что изначальная стратегия развития организации должна быть такой, чтобы прогнозируемые и планируемые будущие результаты (объемы реализации, выручка, прибыль и др.) находились в зоне допустимого риска и не выходили за ее пределы. Достоверность исходных данных (прогнозируемые объемы продаж, цены, затраты, кредиты и др.) для бизнес- планирования в этом случае играет основополагающую роль. Ошибка

на этом этапе (формирование нерациональной стратегии или плана) чревато негативными последствиями в будущем.

Если принятие ряда рисков для организации невозможно из-за низкого внутреннего потенциала по их нейтрализации, необходимо предусмотреть план передачи отдельных рисков сторонним организациям – страховым компаниям или другим финансовым фирмам. В этом случае должны быть обязательно просчитаны выгоды и убытки от такого шага [1].

Основным этапом алгоритма управления финансовыми рисками является разработка и выбор мероприятий по преодолению финансовых рисков.

Основными методами управления финансовыми рисками, являются следующие [2]:

1. Отказ от совершения рискового мероприятия означает для предпринимателя потерю возможного выигрыша. Возможность уберечься от потерь и получить прибыль в рискованном контракте – высшее предназначение теории риска.

2. Предупреждение потерь за счет одного страхования – самый низкий уровень теории предупреждения потерь от риска. Инвестор готов отказаться от части доходов, заплатить за возможность снижения риска до нуля.

Когда используется страхование как услуга кредитного рынка, финансовый менеджер предприятия должен определить приемлемое для него соотношение между страховой премией и страховой суммой. Страховая премия – это плата за страховой риск страхователя страховщику; страховая сумма – денежная сумма, на которую страхуются материальные ценности или ответственность страхователя.

К признанию ущерба прибегают, во-первых, когда сумма ущерба невелика, и ею можно пренебречь. Во-вторых, разновидностью признания ущерба является диверсификация рисков, то есть превращение одного риска в другой или «измельчение» одного вида рисков на несколько рисков с меньшими объемами ущерба каждого.

Управление финансовыми рисками предприятия основывается на определенных принципах, основными из которых являются [1]:

- осознанность принятия рисков;
- управляемость принимаемыми рисками;
- независимость управления отдельными рисками;
- сопоставимость уровня принимаемых рисков с уровнем доходности финансовых операций;
- сопоставимость уровня принимаемых рисков с финансовыми возможностями предприятия;
- экономичность управления рисками;
- учет временного фактора в управлении рисками;
- учет финансовой стратегии предприятия в процессе управления рисками;
- учет возможности передачи рисков.

Таким образом, основным этапом алгоритма управления финансовыми рисками является разработка и выбор мероприятий по преодолению финансовых рисков. Основными методами управления финансовыми рисками, являются: отказ от совершения рискового мероприятия или предупреждение потерь за счет страхования. При управлении финансовыми рисками необходимо просчитать экономическую эффективность целесообразности борьбы с ними и постоянно учитывать «эффект запаздывания», когда реальная обстановка уже не соответствует полученной ранее информации по тем или иным рискам.

#### **Список использованной литературы:**

1. Хохлов, Н.В. Управление риском: Учеб. пособие для вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА. 2001. – 239 с.
2. Грантуров, В.М. Экономический риск. Сущность, методы измерения и пути снижения. – М. : Дело и Сервис, 2010. – 208 с.

## Организация риск - менеджмента

Риск-менеджмент по экономическому содержанию представляет собой систему управления риском и финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого управления.

Организация риск-менеджмента представляет собой систему мер, направленных на рациональное сочетание всех его элементов в единой технологии процесса управления риском [1].

Первым этапом организации риск-менеджмента является определение цели риска и цели рискованных вложений капитала. Цель риска это результат, который необходимо получить. Им может быть выигрыш, прибыль, доход и т.п. Цель рискованных вложений капитала получение максимальной прибыли.

Любое действие, связанное с риском, всегда целенаправленно, так как отсутствие цели делает решение, связанное с риском, бессмысленным. Цели риска и рискованных вложений капитала должны быть четкими, конкретизированными и сопоставимыми с риском и капиталом [1].

Следующим важным моментом в организации риск-менеджмента является получение информации об окружающей обстановке, которая необходима для принятия решения в пользу того или иного действия. На основе анализа такой информации и с учетом целей риска можно правильно определить вероятность наступления события, в том числе страхового события, выявить степень риска и оценить его стоимость. Управление риском означает правильное понимание степени риска, который постоянно угрожает людям, имуществу, финансовым результатам хозяйственной деятельности. Для предпринимателя важно знать действительную стоимость риска, которому подвергается его деятельность.

Под стоимостью риска следует понимать фактические убытки предпринимателя, затраты на снижение величины этих убытков или затраты по возмещению таких убытков и их последствий. Правильная оценка финансовым менеджером действительной стоимости риска позволяет ему объективно представлять объем возможных убытков и наметить пути к их предотвращению или уменьшению, а в случае невозможности предотвращения убытков обеспечить их возмещение [2].

На основе имеющейся информации об окружающей среде, вероятности, степени и величине риска разрабатываются различные варианты рискованного вложения капитала, и проводится оценка их оптимальности путем сопоставления ожидаемой прибыли и величины риска.

Это позволяет правильно выбрать стратегию и приемы управления риском, а также способы снижения степени риска. На этом этапе организации риск-менеджмента главная роль принадлежит финансовому менеджеру, его психологическим качествам.

При разработке программы действия по снижению риска необходимо учитывать психологическое восприятие рискованных решений. Принятие решений в условиях риска является психологическим процессом. Поэтому наряду с математической обоснованностью решений следует иметь в виду проявляющиеся при принятии и реализации рискованных решений психологические особенности человека: агрессивность, нерешительность, сомнения, самостоятельность, экстраверсию, интроверсию и др. [2].

Одна и та же рискованная ситуация воспринимается разными людьми по-разному. Поэтому оценка риска и выбор финансового решения во многом зависит от человека, принимающего решение. От риска обычно уходят руководители консервативного типа, не склонные к инновациям, не уверенные в своей интуиции и в своем профессионализме, не уверенные в квалификации и профессионализме исполнителей, т.е. своих работников.

Экстраверсия есть свойство личности, проявляющееся в ее направленности на окружающих людей, события. Она выражается в высоком уровне общительности, живом эмоциональном отклике на внешние явления.

Интроверсия – это направленность личности на внутренний мир собственных ощущений, переживаний, чувств и мыслей. Для интровертивной личности характерны некоторые устойчивые особенности поведения и взаимоотношений с окружающими, опора на внутренние нормы, самоуглубленность. Суждения, оценки интровертов отличаются значительной независимостью от внешних факторов, рассудительностью. Обычно человек совмещает в определенной пропорции черты экстраверсии и интроверсии.

Неотъемлемым этапом организации риск-менеджмента является организация мероприятий по выполнению намеченной программы действия, т.е. определение отдельных видов мероприятий, объемов и источников финансирования этих работ, конкретных исполнителей, сроков выполнения и т.п.

Важным этапом организации риск-менеджмента являются контроль над выполнением намеченной программы, анализ и оценка результатов выполнения выбранного варианта рискованного решения.

Организация риск-менеджмента предполагает определение органа управления риском в данном хозяйственном субъекте. Органом управления риском может быть финансовый менеджер, менеджер по риску или соответствующий аппарат управления: сектор страховых операций, сектор венчурных инвестиций, отдел рискованных вложений капитала и т.п. Эти секторы или отделы являются структурными подразделениями финансовой службы хозяйствующего субъекта [2].

Отдел рискованных вложений капитала в соответствии с уставом хозяйствующего субъекта может осуществлять следующие функции:

- проведение венчурных и портфельных инвестиций, т.е. рискованных вложений капиталов в соответствии с действующим законодательством и уставом хозяйствующего субъекта;
- разработка программы рискованной инвестиционной деятельности;
- сбор, обработка, анализ и хранение информации об окружающей обстановке;
- определение степени и стоимости рисков, стратегии и приемов управления риском;
- разработка программы рискованных решений и организация ее выполнения, включая контроль и анализ результатов;
- осуществление страховой деятельности, заключение договоров страхования и перестрахования, проведение страховых и перестраховочных операций, расчетов по страхованию;
- разработка условий страхования и перестрахования, установление размеров тарифных ставок по страховым операциям;
- выполнение функции аварийного комиссара, выдача гарантии по поручительству российских и иностранных страховых компаний, возмещение убытков за их счет, поручение другим лицам исполнения аналогичных функций за рубежом;
- ведение соответствующей бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности по рискованным вложениям капитала.

Итак, как система управления, риск-менеджмент включает в себя процесс выработки цели риска и рискованных вложений капитала, определение вероятности наступления события, выявление степени и величины риска, анализ окружающей обстановки, выбор стратегии управления риском, выбор необходимых для данной стратегии приемов управления риском и способов его снижения, осуществление целенаправленного воздействия на риск. Указанные процессы в совокупности составляют этапы организации риск - менеджмента.

#### **Список использованной литературы:**

1. Банковский менеджмент: учебник / Под ред. д.э.н., проф. О.И. Лаврушина. –2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. – 560 с.
2. Финансы. Экономика. Банковское дело. Риск-менеджмент на предприятии [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.finekon.ru/risk-management.php>. - Загл. с экрана.

### **Разработка методики выявления потенциала перспективных межрегиональных производственных кластеров на основе системы мониторинга товарных потоков**

С каждым годом численность населения растет, с ней растут потребности и потоки товаров, поступающие в регионы. Ранее уже проводились исследования в этой области, к.э.н Майборода О.В. в своей статье «Актуальные вопросы сущности товарных потоков промышленного предприятия» рассмотрел товарные потоки и их роль в экономике. Причем у нас до сих пор нет системы управления и отслеживания товарных потоков, нет системы, которая бы отслеживала, и предоставляла информацию предприятиям и экономическим кластерам в регионах о потребности в той или иной продукции. Смотря на современный рынок можно наблюдать картину, каждый день предприниматели заказывают товар в одной точке и перепродают ее в другой, этим они стараются заработать как можно больше, да их можно понять, но от этого страдает спрос на товар, как это связано, да все очень просто и очевидно, давайте представим товар, произведенный в Татарстане поставляется в Московскую область, а оттуда уходит куда-нибудь в Краснодар, затраты на логистику возрастают, а с ними в свою очередь возрастают и цены на товар, и еще предприниматель может оказаться не первым в этом списке, никто не знает сколько посредников могла обойти продукция.

Посмотрев с экономической точки зрения, то в статистических данных это будет отображаться как, якобы товар произведен в Московской области, поставлен с этого региона, а следовательно рейтинг московской области по выпуску и товарообороту будет выше чем есть на самом деле, а значит можно смело сделать вывод, что данные не корректны и они искажают экономическую ситуацию в регионе и в целом по стране. И получается что исследования в этой области, собранная статистика является не точной, даже ложной, а значит опирается на эти данные и делать по ним исследования будет не точно. Плюс к этому давайте прибавим то что статистические данные с которыми работают нынешние исследователи являются запоздалыми, т.к. нет системы сбора информации в реальном времени. Из этого можно сделать вывод что:

Проблема современной региональной экономики в ее информатизации, данные не поступают достаточно быстро, искажаются под манией заработка неких лиц, а все потому что нет системы мониторинга за процессами поставки товаров, отслеживания товарооборота. Этим на конечного потребителя ложатся логистические издержки и цена товара получается существенно завышенной.

Проведя исследование и увидев такую картину я вижу решения этой проблемы информационных технологиях. Информационные технологии, с наступлением 21 века это словосочетание внедрилось в нашу жизнь. Информационные технологии стали неотъемлемой ее частью, они окружают нас, и с каждым годом это направление развивается все быстрее, находясь в любой точке мира мы можем получить доступ к интересующей нас информации. Информационные технологии используются сейчас в каждой научной области и с их помощью исследуют многие вещи. Современное развитие вычислительной техники позволяет нам обрабатывать огромное количество информации, развитие сетевых технологий позволяют передавать большие потоки информации с хорошей скоростью передачи данных и практически без потерь, при чем на серверах мы можем не только обрабатывать, но и хранить огромные объемы информации. Так почему же имея такую мощную ресурсную базу мы не внедряем? Ведь внедрение общей информационной системы могло бы решить множество проблем, сэкономить время и денежные средства, сократить затраты на логистику и т.д. Особенно она была бы выгодна экономическим кластерам разных регионов для поддержания связи для того что бы знать в какой регион что требуется для того что бы не перенасытить рынок региона, когда например близлежащие регионы заинтересованы в этой продукции более.

Когда я исследовал данную область, я увидел решение в разработке информационной системы и решения проблемы информатизации и статистической точности информации, причем что бы информация была в реальном времени. Информационная система выглядела следующим образом:

Имеется объединенные предприятие (кластер) по производству косметики и бытовой химии, находится в Татарстане, и поставляет свою продукцию в соседние регионы, и у него закупает продукцию со склада предприниматель с московской области и переправляет ее в Краснодарский край, насколько перспективен этот регион и как востребована там продукция, предприятие не знает, а статистики в реальном времени нет, на предприятии оборудуется техническая и программная база, предприятием внедряется дополнительный штрих-код на сам товар и сопроводительный документ, когда документ на складе проходит контроль через терминал считывания штрих-кода, для занесения партии в базу данных, то к нам на сервер приходит путь нашего товара и где и в каком регионе он сейчас, в случае с самим товаром, то когда он проходит через кассу, считывающее устройство сканирует штрих-код и заносит этот товар в свою базу данных отпущенного(проданного) товара и одновременно отправляет на наш сервер данные о продаже и в конце дня мы можем отследить где и в каком регионе сколько продано нашей продукции, от этого можно более точно отслеживать динамику и корректировать объемы производства. Далее смотря на статистику и спрос в отдаленных регионах можно будет уже рассчитывать стоит ли там возводить вспомогательное производство или выгоднее будет перевозить товар, т. е. тем самым более точно скорректировать логистические расходы. Далее можно внедрить еще один общий сервер на который будет поступать информация со всех предприятий региона, его произведенной реализованной продукции. В процессе анализируя эти данные можно будет наблюдать экономическое состояние региона, его товарные потоки и повысить точность будущих исследований.

Хабибуллина Л.Ф., магистрант, НФ ИЭУП

### **Современные методы оценки стоимости собственного капитала**

Развитие предприятия требует, прежде всего, мобилизации и повышения эффективности использования собственного капитала, так как это обеспечивает рост его финансовой устойчивости и уровня платежеспособности. Поэтому первоочередное внимание должно быть уделено оценке стоимости собственного капитала в разрезе отдельных его элементов и в целом.

Оценка стоимости собственного капитала имеет ряд особенностей, основными из которых являются следующие.

1. Необходимость постоянной корректировки балансовой суммы собственного капитала в процессе осуществления оценки. При этом корректировке подлежит только используемая часть собственного капитала, так как вновь привлекаемый собственный капитал оценен в текущей рыночной стоимости.

2. Оценка стоимости вновь привлекаемого собственного капитала носит вероятностный, а, следовательно, в значительной мере условный характер. Если привлечение заемного капитала основывается на определенных контрактных или иных фиксированных обязательствах предприятия, то привлечение основной суммы собственного капитала таких контрактных обязательств не содержит (за исключением эмиссии привилегированных акций). Любые обязательства предприятия по выплате процентов на паевой капитал, дивидендов держателям простых акций и т.п., не носят характер контрактных обязательств и являются лишь расчетными плановыми величинами,



которые могут быть скорректированы по результатам предстоящей хозяйственной деятельности.

3. Суммы выплат собственникам капитала входят в состав налогооблагаемой прибыли, что увеличивает стоимость собственного капитала в сравнении с заемным. Выплаты собственникам капитала в форме процентов и дивидендов осуществляются за счет чистой прибыли предприятия, в то время как выплаты процентов за используемый заемный капитал осуществляются за счет издержек (себестоимости), а, следовательно, в состав налогооблагаемой базы по прибыли не входят. Это определяет более высокий уровень стоимости вновь привлекаемого собственного капитала в сравнении с заемным капиталом.

4. Привлечение собственного капитала связано с более высоким уровнем риска инвесторов, что увеличивает его стоимость на размер премии за риск. Это связано с тем, что претензии собственников основной части этого капитала (за исключением владельцев привилегированных акций) подлежат удовлетворению при банкротстве предприятия в последнюю очередь;

5. Привлечение собственного капитала не связано, как правило, с возвратным денежным потоком по основной его сумме, что определяет выгодность использования этого источника предприятием, несмотря на более высокую его стоимость. Если по заемному капиталу возвратный денежный поток наряду с платежами по его обслуживанию включает и возврат суммы основного долга в установленные сроки, то по привлекаемому собственному капиталу возвратный денежный поток включает, как правило, только платежи процентов и дивидендов собственникам (за исключением отдельных случаев выкупа предприятием собственных акций или паев). Это определяет большую безопасность использования собственного капитала с позиций обеспечения платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, что стимулирует его готовность идти на более высокую стоимость привлечения этого капитала. С учетом этих особенностей рассмотрим механизм оценки и управления стоимостью собственного капитала.

Стоимость функционирующего собственного капитала имеет наиболее надежный базис расчета в виде отчетных данных предприятия. В процессе такой оценки учитываются:

- средняя сумма используемого собственного капитала в отчетном периоде по балансовой стоимости. Этот показатель служит исходной базой корректировки суммы собственного капитала с учетом текущей рыночной его оценки. Расчет этого показателя осуществляется по методу средней хронологической за ряд внутренних отчетных периодов;

- средняя сумма используемого собственного капитала в текущей рыночной оценке;

- сумма выплат собственникам капитала (в форме процентов, дивидендов и т.п.) за счет чистой прибыли предприятия. Эта сумма и представляет собой ту цену, которую предприятие платит за используемый капитал собственников. В большинстве случаев эту цену определяют сами собственники, устанавливая размер процентов или дивидендов на вложенный капитал в процессе распределения чистой прибыли.

Таким образом, процесс управления стоимостью привлечения собственного капитала за счет внешних источников характеризуется высоким уровнем сложности и требует соответственно высокой квалификации исполнителей. Это управление осуществляется путем разработки и реализации эмиссионной политики предприятия, а также его дивидендной политики (или политики распределения прибыли).

С учетом оценки стоимости отдельных составных элементов собственного капитала и удельного веса каждого из этих элементов в общей его сумме может быть рассчитан показатель средневзвешенной стоимости собственного капитала предприятия.

## **Теоретические аспекты источников и методов финансирования инвестиционных проектов**

На сегодняшний день одной из важнейших проблем при реализации инвестиционного проекта является его финансирование, которое должно обеспечивать: реализацию проекта в проектируемом объеме, оптимальную структуру инвестиций и требуемых платежей (налогов, процентных выплат по кредиту), снижение риска проектов, а также необходимое соотношение между привлеченными и собственными средствами.

Финансирование инвестиционных проектов может осуществляться как за счет одного, так и за счет нескольких источников одновременно. Различные источники характеризуются разным уровнем стоимости, рискованности, размером, сроками формирования и владения.

Метелев С.Е., Елкин С.Е., Калинина Н.М все источники финансирования подразделяют на внутренние и привлеченные [5].

Внутренние источники создаются внутри предприятия, т.е. это средства, имеющиеся непосредственно в распоряжении предприятия (его собственников). Основными из них считаются прибыль и амортизационный фонд. Данные источники имеют ряд своих положительных особенностей, таких как, например, простота и быстрота привлечения, полное сохранение управления в руках учредителей предприятия, снижение риска неплатежеспособности, и как следствие, снижение риска банкротства организации. Помимо достоинств внутренние источники финансирования обладают и рядом недостатков, основными из которых являются ограниченность объема привлечения средств, а также ограниченность контроля над управлением инвестициями, что может стать результатом злоупотребления использованием средств.

Внешнее финансирование, или его еще называют привлеченные источники – это источники, которые приходят извне. Они включают в себя как собственный, так и заемный капитал. При этом собственный капитал может быть сформирован за счет выпуска акций. Привлечение заемного капитала осуществляется путем эмиссии долговых ценных бумаг. Кроме того, к привлеченным источникам следует относить и различного рода виды безвозмездного финансирования, такие как, взносы и благотворительные пожертвования, целевое финансирование и государственное субсидирование, спонсорская помощь и средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и материнскими компаниями т.д.

Еще одним видом внешнего финансирования инвестиционных проектов являются заемные средства. К ним относят все виды банковских кредитов и займов юридических и физических лиц. Главными критериями привлечения заемных средств являются три основополагающих условия, это платность, срочность, возвратность.

Внешние источники финансирования, в свою очередь, также характеризуются положительными и отрицательными особенностями. К положительным особенностям можно отнести большие объемы привлечения средств и более высокий внешний контроль над проектом.

К недостаткам можно отнести: сложность привлечения и оформления; более продолжительный период привлечения; необходимость предоставления соответствующих гарантий или обеспечения; повышение риска банкротства.

Похожую классификацию источников финансирования дает и Гребенюк Н.А., автор в свою очередь, разбил все источники еще по отношению собственности источника финансирования, где выделил макроуровень (государственные инвестиционные ресурсы, ресурсы хоз. субъектов, накопления и сбережения физических лиц, иностранные ресурсы) и микроуровень, в котором перечислены вышеупомянутые источники (собственные, заемные и привлеченные) [3].

Гончаренко Л.П. помимо собственных и привлеченных внебюджетных источников также выделяет третий вид – это заемные и привлеченные бюджетные источники финансирования. Данный вид источника включает в себя инвестиционные ассигнования из государственных бюджетов РФ и субъектов РФ, инвестиционные налоговые кредиты, иные инвестиционные льготы, предоставляемые уполномоченными органами государственного управления. Эти средства выделяются в основном на федеральные, региональные, отраслевые целевые программы [2].

Следующим по списку, но не менее значимым для эффективной инвестиционной деятельности, является оптимизация организационных форм и выбор метода финансирования.

Метод финансирования инвестиций – это механизм привлечения инвестиционных ресурсов с целью финансирования инвестиционных проектов.

Такие авторы, как Ботош Н.Н., Гребенюк Н.А. выделяют следующие методы:

- 1) самофинансирования;
- 2) эмиссия ценных бумаг;
- 3) кредитное финансирование;
- 4) лизинг;
- 5) смешанное финансирование;
- 6) проектное финансирование [1].

В мировой практике выделяют три основных организационных формы финансирования инвестиций, которые в свою очередь, осуществляются различными методами финансирования:

- 1) дефицитное финансирование;
- 2) финансирование субъекта хозяйственной деятельности;
- 3) проектное финансирование.

Дефицитное финансирование - государственные заимствования под гарантию государства с образованием государственного долга и последующим распределением инвестиций по проектам и субъектам инвестиционной деятельности. Осуществляется тремя методами:

1. Государственные бюджетные кредиты на возвратной основе, т.е ориентированные на коммерческий эффект от осуществления проекта. Виды финансирования: а) правительственный льготный кредит; б) инвестиционный налоговый или таможенный кредит;

2. Ассигнования из бюджета на безвозмездной основе. Данное финансирование осуществляется с целью развития новых направлений в промышленной деятельности. Кроме того, они направляются на реализацию экологических и других подобных объектов, не рассчитанных на быструю отдачу. Виды: а) дотации или субсидии; б) государственные гранты;

3. Финансирование по целевым государственным инвестиционным программам. Виды: а) субвенции; б) целевое финансирование.

Финансирование субъекта хозяйственной деятельности, при котором инвестируется конкретное предприятие, которое принимает все риски. Здесь применяются методы:

1. Самофинансирование за счет собственных источников. Такой способ приемлем для финансирования только малых проектов, но он является самым оптимальным, поскольку не несет риска банкротства и не требует затрат на привлечение средств;

2. Акционирование – эмиссия акций наиболее распространенный способ привлечения капитала на инвестиционной (начальной) стадии проекта. Акционирование весьма дорогостоящий и продолжительный способ привлечения средств. Но он снижает риск неплатежеспособности предприятия и позволяет ему в дальнейшем привлекать заемные средства без угрозы банкротства путем эмиссии акций и облигаций. Также к преимуществам акционерного финансирования можно отнести ограниченную ответственность участников АО, которые могут понести убытки лишь в размере своего

бизнеса, действует упрощенная процедура передачи прав собственности, продаж акций. Виды: а) корпоратизация; б) рекапитализация прибыли; в) размывание капитала; г) создание совместных предприятий.

3. Долговое финансирование за счет заемных источников. Долговое финансирование привлекательно тем, что кредитор не претендует на право управления предприятием, на будущие прибыли и размер процентов оговаривается заранее, то есть денежные потоки легко прогнозируемы. Данное финансирование производится за счет кредитов банка и долгосрочных обязательств юридических и физических лиц.

Недостатком этого метода можно назвать снижение финансовой устойчивости предприятия. Виды: а) кредитование; б) факторинг; в) форфейтинг; г) ипотека; д) размещение долговых обязательств.

4. Лизинг целесообразен при недостатке собственных финансовых средств для реального инвестирования, а также при инвестициях в реальные проекты с небольшим периодом эксплуатации или с высокой степенью изменчивости технологии. Виды: а) оперативный; б) финансовый; в) обратный лизинг; г) селенг (субаренда).

5. Льготное финансирование чаще исходит от государства и направлено на поддержание и развитие конкретной отрасли экономики. Виды: а) беспроцентный кредит; б) гарантированный кредит.

6. Субсидированное финансирование - предоставление денежных средств на условиях невозврата. Имеет обычно целевой персонафицированный характер, жесткий контроль или конкурсную основу для предоставления. Виды: а) спонсорство; б) донорство; в) гранты.

7. Смешанное финансирование – различные комбинации перечисленных выше методов финансирования.

Проектное финансирование, при котором инвестируется непосредственно проект (крупномасштабный), а риски и результаты распределены между всеми его участниками. Различают регрессионное финансирование и финансирование на консорциальных основах.

Для каждой организации важно определить для себя, какой из источников и методов финансирования они будут реализовывать у себя на предприятии. Выбор оптимального метода финансирования позволяет организации рассчитать пропорции в структуре источников инвестиционных ресурсов, гарантировать финансирование в полном объеме, снизить риски.

#### **Список использованной литературы:**

1. Ботош Н.Н., Ботош С.А., Инвестиционный менеджмент: учебное пособие. – Сыктывкар: СЛИ, 2013. – 168 с.
2. Гончаренко Л.П. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие. – И58 М.: КНОРУС, 2005г. – 296с.
3. Гребенюк Н.А. Проектное финансирование: Учебно-методическое пособие. – Х.: ХНУ имени В.Н. Каразина, 2012. – 56с.
4. Инвестиции : учебник/ кол. авторов; под ред. Г.П. Подшиваленко. – М.: КНОРУС, 2008. – 496 с.
5. Инвестиционный менеджмент: учебник / С.Е. Метелев, В.П. Чижик, С.Е. Елкин, Н.М. Калинина. - Омск : ООО “Омскбланкиздат”, 2013. - 290 с.

### **Управление финансовыми результатами как важнейший элемент системы управления предприятием**

Эффективная деятельность предприятий, стабильные темпы их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной степени определяются качеством управления финансами. Управление финансами включает в себя финансовое планирование и прогнозирование с такими обязательными элементами, как бюджетирование и бизнес планирование, разработка инвестиционных проектов, организация управленческого учета, регулярный комплексный финансовый анализ и на его основе решение проблем платежеспособности, финансовой устойчивости, предотвращения возможного банкротства предприятия.

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль организации получают главным образом от реализации продукции, а также от других видов деятельности (сдача в аренду основных фондов, коммерческая деятельность на финансовых и валютных биржах и т.д.).

Прибыль является основной целью деятельности предприятия. Прибыль зависит от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности. Рост прибыли создает финансовую базу для экономического развития предприятия. В связи с этим задачей предприятия является не только получение максимального размера прибыли в текущем периоде, но и ее эффективное распределение и использование для обеспечения дальнейшего роста компании. Среди факторов, влияющих на изменение прибыли, можно выделить объем производства продукции, качество товара, конкурентоспособность организации, ее деловую репутацию [6].

Многие предприятия стремятся максимизировать прибыль в краткосрочном периоде и не осуществляют финансовых вложений в развитие производства. Это происходит отчасти из-за недостатка экономических знаний руководства предприятий, отчасти из-за нестабильности экономической ситуации в стране. Механизм эффективного управления прибылью должен способствовать повышению эффективности производства и стимулировать его развитие. В большинстве российских предприятиях данному и наиболее важному аспекту уделяется недостаточное внимание [10].

Отмечая возможности многообразия теоретических подходов и прикладных исследований в раскрытии проблем управления финансовыми результатами деятельности предприятий, следует подчеркнуть, что теоретико-методологические и методические аспекты темы остаются востребованными, несмотря на выполненные различными авторами диссертации и научные работы. Трактовке сущности и функций финансовых результатов предприятий, посвящены работы Алексеевой А. И., Васильева Ю.В., Малеевой Л.И., Войтоловского Н.В., Калининой А.П., Поляка Г.Б., Сайфулина Р.С., Шеремета А.Д. и т.д. [1,2,7,8,11]

Методический инструментарий оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности, функции и методы анализа финансовых результатов раскрыты в научных работах Колчиной Н.В., Л.И., Поляка Г.Б., Савицкой Г.В., Володина А.А., В.В., Горбуновой О.Н. [4,7,8,10].

На этапе формирования новых требований к возрастающей результативной финансовой деятельности предприятий целесообразно углубиться в понимание необходимости детальной разработки проблем оценки и управления финансовыми результатами их деятельности. Особую актуальность приобретает анализ и оценка показателей прибыли, рентабельности в силу их возрастающего значения в системе управления финансами предприятий [2,8].

Под управлением финансовыми результатами предприятия понимают комплекс мероприятий по управлению кредитно-денежными отношениями компании, реализуемых в определенном порядке ответственной структурой для решения взаимосвязанных задач восстановления, укрепления и расширения финансов.

К основным методам управления финансовыми результатами деятельности предприятия относятся:

1. Планирование прибыли - это составная часть финансового планирования и важный участок финансово-экономической работы в организации. Прибыль планируют отдельно по видам деятельности организации. В процессе разработки планов по прибыли важно не только учесть все факторы, влияющие на величину возможных финансовых результатов, но и, рассмотрев варианты производственной программы, выбрать наилучшей вариант, обеспечивающий максимальную прибыль;

2. Распределение и использование прибыли является важным хозяйственным процессом, обеспечивающим как покрытие потребностей организации, так и формирование дохода страны. Экономически обоснованная система распределения прибыли должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды организации;

3. Управление прибылью на основе организации центров ответственности является одной из подсистем, обеспечивающих внутрифирменное планирование. В рамках данной подсистемы можно оценить вклад каждого подразделения в конечные результаты деятельности организации;

4. Факторный анализ прибыли: на величину прибыли от реализации продукции оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы. К внешним относят конъюнктуру рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений, систему налогообложения, состояние экономики страны. К внутренним факторам можно отнести цены на реализуемую продукцию, заработную плату, конкурентоспособность продукции, эффективность производственного и финансового планирования, компетентность руководства и менеджеров, квалификацию работников, технический уровень основных производственных фондов.

Систему финансовых показателей, характеризующих деятельность предприятия, следует полнее оценивать как по потенциалу их возможного исполнения (на основе предварительных расчетов), так и с позиций обеспечения развития предприятия, принимая во внимание противоречивую совокупность внутренних и внешних факторов. К внутренним факторам, как правило, относят: рост объема реализации продукции, повышение качества обслуживания, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования фондов, рост производительности труда, компетентность руководства. К внешним, не зависящим от деятельности предприятия, относятся изменения государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию, уровень налогов и тарифов, нормы амортизационных отчислений, влияние природных, географических, транспортных, технических условий на производство и реализацию продукции [4,9].

Качество управления результатами финансовой деятельности предприятия зависит от достигнутого уровня его финансово-хозяйственной деятельности. Низкая финансовая результативность имеет обратное отрицательное влияние на формирование механизма управления результатами финансовой деятельности предприятия. Следствием достаточности финансовых результатов должно быть совершенствование процесса управления деятельностью предприятия [5].

В управлении результатами финансовой деятельности предприятия следует полнее учитывать непрерывный характер финансовой деятельности, ее внутренние способности к дополнительному увеличению прибыли и росту рентабельности. Управление резервами увеличения финансовых показателей, в частности, прибыли и рентабельности представляет собой самостоятельный ряд мероприятий, направленных на кардинальное улучшение

финансового состояния предприятия с учетом изменяющихся факторов и условий деятельности.

#### **Список использованной литературы:**

1. Алексеева, А.И и др. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие/ А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. – М.: Финансы и статистика, 2006.- 572 с.
2. Войтоловский, Н.В., Калинина А.П. Комплексный экономический анализ предприятия / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. - СПб.: Питер, 2010. - 256 с.
3. Заярная, И. А. Управление повышением конкурентоспособности предприятия // Проблемы и перспективы экономики и управления. - 2012. - URL: <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/15/1715/>, свободный, дата посещения 02.02.2015.
4. Колчина, Н.В. Финансы предприятий: Учебник/ Под ред. проф. Н.В. Колчиной. - М.: ЮНИТА, 2010. - 240 с.
5. Мазлоев, Р.Б. Управление финансовыми ресурсами предприятия // Научная электронная библиотека. – 2006. – URL: <http://www.dissercat.com/content/upravlenie-finansovymi-resursami-predpriyatiya>, свободный, дата обращения 25.01.2015.
6. Мантуленко, В. В. Управление прибылью предприятия // Инновационная экономика. - 2014. - URL: <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/130/6160/>, свободный, дата обращения 29.01.2015.
7. Поляк, Г.Б. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Г.Б. Поляк. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.-527 с.
8. Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс / Г.В. Савицкая. - 3-е изд., испр. - М.: ИНФРА-М, 2005.-320 с.
9. Советкина, Н.С. Совершенствование механизма управления финансовыми результатами торгового предприятия на региональном уровне // Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики». Серия «Экономика и Право». – 2013. - № 11. URL: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/ru/---ep13-11/1025-a>, свободный, дата посещения 02.02.2015.
10. Управление финансами. Финансы предприятий: Учебник. – 2-е изд./ Под ред. А.А. Володина. – М.: ИНФРА – М, 2012. – 510 с.
11. Шеремет, А.Д., Негашев, Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. - 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА – М, 2008. – 208 с.

Шатобалова Д.Х., магистрант, АФ ИЭУП

#### **Резервы повышения эффективности использования оборотных средств предприятия (на примере ОАО «Электросоединитель»)**

Эффективное использование оборотных средств играет большую роль в обеспечении работы предприятия, в повышении уровня рентабельности производства.

Эффективность использования оборотных средств зависит от многих факторов, которые можно разделить на внешние, оказывающие влияние вне зависимости от интересов предприятия, и внутренние, на которые предприятие может и должно активно влиять. К внешним факторам можно отнести такие, как общеэкономическая ситуация, налоговое законодательство, условия получения кредитов и процентные ставки по ним, возможность целевого финансирования, участие в программах, финансируемых из бюджета. Эти и другие факторы определяют рамки, в которых предприятие может манипулировать внутренними факторами рационального движения оборотных средств.

На современном этапе развития экономики к основным внешним факторам, влияющим на состояние и использование оборотных средств, можно отнести такие, как кризис неплатежей, высокий уровень налогов, высокие ставки банковского кредита.

Кризис сбыта произведенной продукции, и неплатежи приводят к замедлению оборота оборотных средств. Следовательно, необходимо выпускать ту продукцию, которую можно достаточно быстро и выгодно продать, прекращая или значительно сокращая выпуск продукции, не пользующейся текущим спросом. В этом случае кроме ускорения оборачиваемости предотвращается рост дебиторской задолженности в активах предприятия.

При существующих темпах инфляции полученную предприятием прибыль целесообразно направлять, прежде всего, на дополнение оборотных средств. Темпы инфляционного обесценения оборотных средств приводят к занижению себестоимости и перетоку их в прибыль, где происходит распыление оборотных средств на налоги и непроизводственные расходы.

Значительные резервы повышения эффективности использования оборотных средств кроются непосредственно в самом предприятии. В сфере производства это относится, прежде всего, к производственным запасам. Являясь одной из составных частей оборотных средств, они играют важную роль в обеспечении непрерывности процесса производства.

Для улучшения структуры оборотных активов необходимо взыскание просроченной дебиторской задолженности. Следует уделить особое внимание политике управления дебиторской задолженностью организации, которая имеет тенденцию к увеличению при снижении скорости оборачиваемости.

Одним из способов возврата дебиторской задолженности является ее продажа банку или другому кредитному учреждению - договор факторинга (договор цессии). Обычно такую задолженность продают при острой потребности в денежных средствах, а покупают предприятия, которые являются должниками дебитора. Приобретая дебиторскую задолженность с дисконтной скидкой, они предъявляют ее к погашению должником по полной стоимости.

Недостатки факторинга: высокая стоимость и негативное впечатление, складывающееся у покупателей в результате смены держателя дебиторской задолженности. Факторинговые фирмы также иногда вызывают негативные чувства у покупателей в связи с командными методами сбора денежных средств по просроченным счетам.

Анализ расчетов по договору факторинга позволяет определить целесообразность данной операции.

Рассчитаем и сравним доходы при работе с различными факторинговыми компаниями. Результат занесем в таблицу 1.

**Таблица 1**

**Сравнительный анализ организаций, осуществляющих факторинговые операции по дебиторской задолженности**

Организация	Процентная ставка, %	Затраты, руб.	Результат факторинга, руб.
ОАО «Акибанк»	17,5	2028,9	9565,1
ЗАО «ВТБ 24»	18,25	2115,9	9478,1
ОАО «Промсвязьбанк»	21	2434,7	9159,3

Из полученных результатов сделаем вывод о том, что максимальный доход при минимальной процентной ставке можно получить в ОАО «Акибанк» при факторинговых операциях размер прибыли составит 9565,1 тыс. руб., что значительно выше, чем в банке «ВТБ» и в банке «Промсвязьбанк». Таким образом, можно сделать вывод о целесообразности и эффективности применения факторинга.



С целью минимизации издержек на взыскание дебиторской задолженности и ускорению процесса ее ликвидации рекомендуется уступить право требования должника без проведения торгов в порядке возмездной цессии и в строгом соответствии с законодательством.

В результате переуступки прав требования кредиторам (поставщики и подрядчики) есть возможность продать дебиторскую задолженность и одновременно закрыть кредиторскую задолженность поставщикам и подрядчикам.

**Таблица 2**

**Результаты переуступки прав требования (цессии) кредиторам**

Показатель	До изменений	После изменений	Абсолютное отклонение
1	2	3	4
Дебиторская задолженность (20%)	11594	0	-11594
Кредиторская задолженность	139375	130099,8	-9275,2

Таким образом, для предприятия ОАО «Электросоединитель» выгоднее применять договор переуступки прав требования (цессии) в связи с тем, что помимо сокращения дебиторской задолженности на предприятии осуществляется и сокращение кредиторской задолженности.

Проанализировав внеоборотные активы ОАО «Электросоединитель» выяснилось, что на заводе имеются свободные площади (склад), которые находятся в хорошем состоянии, имеются коммуникации (подведен свет, отопление, вода). Площадь складского помещения составляет 300 м<sup>2</sup>. Для привлечения потенциальных арендодателей необходимо разместить рекламу в средствах массовой информации. Разместить рекламу можно в газете «Информ-курьер» и на «Авторадио». Выбор пал на эти СМИ, так как их зона покрытия, весь Юго-восток Татарстана, Башкортостан, Оренбургская и Самарская области, самая большая из предоставляемых услуг местных СМИ

Расходы на рекламу в месяц составят:

- «Информ-курьер» - текст рекламного объявления в выделенном формате стоит 1200 рублей. Газета выходит 4 раза в месяц.

- Рекламные блоки на «Авторадио» выходят 10 раз в день, в месяц 300 раз, стоимость рекламного объявления в месяц составляет 8000 рублей.

Исходя из анализа рынка недвижимости, арендная плата аналогичного помещения составляет 1000-1200 рублей за 1 м<sup>2</sup>. Для привлечения клиентов установим стоимость за 1 м<sup>2</sup> ниже, чем у конкурентов - 850 рублей.

**Таблица 3**

**Экономический эффект от сдачи имущества в аренду**

Показатели	В месяц	В год
Расходы на рекламу, руб.		
- «Информ-курьер»	4800	4800
- «Авторадио»	8000	8000
Арендная плата, тыс.руб.	255	3060
Экономический эффект, тыс.руб.	253,9	3047,2

Таким образом, выявленные резервы повышения эффективности использования оборотных средств предприятия показали, что на предприятии целесообразно проводить ранжирование дебиторов по степени погашения долга, что приведет к эффективности управления дебиторской задолженностью. Еще одним направлением по повышению

эффективности использования дебиторской задолженности является ее реструктуризация по договору цессии или договору факторинга, но на основе предложенных мероприятий было выявлено, что для предприятия целесообразнее применять договор цессии (переуступка прав требования) в связи с тем, что на фоне сокращения дебиторской задолженности по договору цессии оптимизируется и кредиторская задолженность. Также для обеспечения роста оборотного капитала, а в частности наиболее ликвидных активов, предложено предприятию сдавать пустующие площади в аренду, это повысит приток суммы денежных средств от инвестиционной деятельности, что отразится на повышении оборачиваемости денежных средств и росту коэффициентов абсолютной ликвидности предприятия.

#### **Список использованной литературы:**

1. Малофеева, М.В., Стулова, О.Е. Оценка влияния дебиторской задолженности на цикл денежного обращения/ М.В. Малофеева, О.Е. Стулова// Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 9. – С. 47-52.
2. Семенов, С. К. Модель эффективности оборотных активов // С.К. Семенов/ Экономический анализ: теория и практика. – 2012. - № 12. – С. 46 - 48.
3. Сорокина, Е.М. Анализ оборотных средств организации // Е.М. Сорокина/ Экономический анализ: теория и практика. – 2011. - №17. – С. 6-14.
4. Чикарова, М.Ю. Оборотные активы предприятия: проблемы классификации // М.Ю. Чикарова/ Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – №8. – С. 16-19.

# ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

Абдулвагапов В.Р., аспирант

## Понятие «вина» в римском частном праве и его влияние на российское гражданское право

Занимаясь изучением юридической науки нельзя не отметить об историческом феномене римского права, являющегося одним из основополагающих источников развития и становления романо-германской правовой семьи, к которой относится и правовая система РФ.

В римском праве за долгий период существования римской правовой цивилизации были сформированы две ведущих отрасли права: римское частное право и римское публичное право, которые продолжили свое развитие несмотря на прекращение существования самой римской цивилизации. Благодаря рецепции римского права странами континентальной Европы. Римское частное право оказало могущественное влияние на все дальнейшее развитие законодательства и правовых учений общества, так как именно в римском частном праве были заложены основы частного - правовых институтов, ставших впоследствии фундаментом формирования современного гражданского права во многих странах.

Первые попытки по формированию системного представления о вине были предприняты в законе Аквилія (lex Aquilia), принятого около 286 года до нашей эры по предложению трибуна Аквилія, который установил иск из нанесения ущерба<sup>1</sup>. Хотя данным законом регулировались вопросы возмещения ущерба прежде всего за правонарушения публично-правового характера (убийство, телесные повреждения рабов или животных), римляне относили их к сфере частного права, поскольку рабы и животные считались простыми вещами (собственностью). Таким образом, мы можем видеть, что частноправовая форма вины основывалась на деликтных казусах, что безусловно отразилось на ней самой.

Многие авторы связывают становление понятия «вина» с классическим периодом развития римского частного права (I–III века н.э.). В данный период исторического развития римского права сформировалось несколько форм (видов) вины: умышленная форма вины; неосторожная форма вины; случай (случайное причинение ущерба).

Умышленная форма вины была исторически самой первой и неразрывно связывалась со злым умыслом (*dolus malus*). О.М. Омельченко характеризует данную форму вины следующим образом: «лицо желало наступления вредных последствий и сознательно реализовало свои действия в направлении ущерба для другого лица, критерием здесь было противоречие гражданской порядочности, сопряженное с определенным «вызовом» правовому статусу другого лица»<sup>2</sup>.

Следующей формой вины была – неосторожная форма вины (*culpa*). При данной форме вины «лицо не желало наступления вредных последствий, но в силу своего гражданского состояния обязано было соблюдать определенные пределы правового и общественного поведения, проявлять требуемую в обществе осмотрительность»<sup>3</sup>. Другими словами, каждый гражданин в отношении своих обязательств должен был вести себя как

<sup>1</sup> Яблочков Т.М. Понятие вины в римском праве: черты индивидуализма в учениях римский юристов о вине. - М.: Лань, 2013.

<sup>2</sup> Омельченко О.А. Римское право: учебник. - М.: ТОН-Остожье, 2000.

<sup>3</sup> Там же.

рачительный добросовестный осмотрительный домохозяин (*uti diligens pater familias*), отступление от такой рачительности свидетельствовало о наличии неосторожной формы вины и влекло за собой обязанность по возмещению всего причиненного ущерба.

С усложнением в римском обществе общественно-экономических отношений возникли некоторые практические проблемы применения данных форм вины. Так, некоторые участники гражданского оборота несли ответственность только в случае наличия умышленной формы вины (хранители, землемеры), и не несли ответственность при наличии у них неумышленной формы вины. Эта нерациональность в выделении основания ответственности указанных лиц объяснялась в старом праве уголовно-правовой природой исков, которыми защищались их права. Для выравнивания ответственности в частно - правовых отношениях неосторожную форму вины стали подразделять на несколько подвидов неосторожности в зависимости от степени вины гражданина: грубая неосторожность (грубая вина); простая неосторожность (легкая вина); небрежность (легчайшая вина).

Самое полное определение понятия «грубая неосторожность» (*culpa lata*), на наш взгляд, было дано М.М. Рассоловым. По мнению автора под ней понималась «крайняя степень отсутствия надлежащей заботы о чужом интересе, граничащая с умыслом, но отличающаяся от него тем, что у виновного отсутствует прямое желание причинить вред, который наступает скорее из-за дефекта сознания лица: невнимательности, расхлябанности, беззаботности»<sup>1</sup>. По своим последствиям и размеру ответственности грубая неосторожность фактически рассматривалась и граничила с умышленной формой вины.

Простая неосторожность (*culpa levis*) имеет место быть, когда не была проявлена мера заботливости, присущая доброму хозяину, заботливому главе семьи. Данная категория заботливого и рачительного хозяина (*bonus paterfamilias, diligens paterfamilias*) была разработана римскими юристами, которая служила мериллом для определения степени заботливости должника при исполнении им обязательства и в связи с этим степени его ответственности за вину.

Небрежность (*culpa levissima*) не получила широкого распространения и имела место быть в случаях, когда нарушение можно было избежать только при соблюдении высочайшей бдительности и предусмотрительности, которой нельзя требовать от каждого и которая обязательна только в очень специальных ситуациях. Но которая равно не служит абсолютно извиняющим обстоятельством. Стоит отметить, что в договорные частно - правовые отношения данный подвид неумышленной формы вины «не проник».

Простая форма вины и небрежность очень тесно граничат с третьей формой вины, выделяемой нами, случаем (*casus*). Данная форма вины рассматривается в ситуациях, когда субъект не только не желал причинить ущерб, но и соблюдал все условия нормального, правового поведения в отношении другого лица, но все-таки стал материальной причиной причиненного ущерба. Таким образом, можно сделать вывод о том, что случай с точки зрения частного права также не освобождал от ответственности. По этой причине его можно выделить как особую форму вины. Но следует отметить, что римские юристы кроме случая (*casus*) выделяли так же случай непредотвратимый, который имел место быть, когда невыполнение обязательства или прямое причинение ущерба было связано с действием непреодолимой силы (*vis major*). Общее понятие о снимающей ответственность с лица непреодолимой силе сводилось к физической невозможности человека противодействовать ей (*cui resisti non potest*). Римское право к действию непреодолимой силе относил кораблекрушение, наводнение, землетрясение, оползень земли, извержение вулкана, нападение разбойников, пиратов или неприятеля.

Римскому праву была известна «ответственность за сохранность вещи, то есть ответственность за то, если она будет похищена или насильственно повреждена кем-

<sup>1</sup> Рассолов М.М. Римское право: учебник. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

либо (custodia)»<sup>1</sup>. Такую повышенную ответственность несли хозяин корабля, гостиницы, залогодержатель, подрядчик за полученные вещи контрагента. Custodia исключает из оснований ответственности любую форму вины и граничит только с несчастным случаем или непреодолимой силой. Таким образом, у нас есть все основания полагать, что именно custodia стала основой формирования в отечественном гражданском праве принципа «безвиновной ответственности».

Рассмотрев формы вины, существовавшие в римском частном праве и определив их значение, мы можем, опираясь на труды ученых и исследователей в этой области, определить, что вина представляет собой определенную абстрактную правовую конструкцию, которая видоизменяется относительно критериев требований к заботливости и осмотрительности правонарушителя. Отдельно стоит отметить так же и то, что римскими учеными выделялся особый вид ответственности - безвиновная ответственность.

Данные правовые конструкции были положены в основу современного гражданского законодательства России путем закрепления их в статьях Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ). Так положения о вине, сформировавшиеся в римском частном праве, были развиты законодателем в ст.401 ГК РФ, согласно которой «лицо признается невиновным, если при той степени заботливости и осмотрительности, какая от него требовалась по характеру обязательства и условиям оборота, оно приняло все меры для надлежащего исполнения обязательства». Так же современным законодателем были закреплены положения о безвиновной ответственности отдельных категорий субъектов гражданского оборота.

Авдонина А.А., магистрант  
Бородина Ж.Н., к.ю.н., доцент

### **Источники правового регулирования отношений, вытекающих из договора продажи недвижимости**

Операции с недвижимым имуществом стали массовыми и повседневными в предпринимательской деятельности граждан, юридических лиц и муниципальных образований. Вместе с тем, рынок недвижимости остается значительно криминализированным. Многие сделки совершаются без достаточной юридической проработки, без четкого определения прав и обязанностей сторон, что влечет за собой нарушение прав одной или другой стороны и, соответственно, значительные финансовые потери. К тому же приходится нести немалые расходы на адвокатские услуги. По мере осуществления процесса приватизации в России претерпевал изменения и институт частной собственности на недвижимое имущество. Увеличилось число собственников и количество объектов, которые могут не только находиться в собственности, но и отчуждаться и приобретаться по договору купли-продажи. При смене собственника по договору купли-продажи некоторые сделки в своем правовом регулировании повлекли определенные особенности. Некоторые из них касались субъектов, выступающих в правоотношениях по купле-продаже, часть из них была связана с самим отчуждаемым объектом, другая часть особенностей сделок, имеющих публичный характер, заключалась в моменте возникновения права собственности на недвижимое имущество и обязанности государственной регистрации возникшего права. Немалые проблемы порождали противоречия в действующем законодательстве в связи с введением государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

---

<sup>1</sup> Римское частное право: Учебник / Под ред. проф. И.Б. Новицкого и проф. И.С.Перетерского. - М.: Юриспруденция, 2000.

Раскрывая содержание вопроса об источниках правового регулирования отношений, вытекающих из договора купли-продажи недвижимости, определим общий перечень нормативно-правовых актов, содержащих нормы о купле-продаже недвижимого имущества.

В соответствии с пунктом «о» ст.71 Конституции РФ<sup>1</sup>, гражданское законодательство находится в ведении Российской Федерации. В соответствии со ст.3 ГК РФ, в состав гражданского законодательства входят: непосредственно Гражданский кодекс РФ, принятые в соответствии с ним законы, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, акты министерств и иных федеральных органов исполнительной власти.

Основным источником правового регулирования договора купли-продажи недвижимости является Гражданский кодекс Российской Федерации.

Нормы, регулирующие отношения из договора купли-продажи недвижимости, прежде всего, содержатся в Гражданском Кодексе РФ. Причем в первую очередь следует руководствоваться §7 гл.30 части второй Гражданского кодекса РФ «Продажа недвижимости». С учетом диспозиции, установленной в п.5 ст.454 ГК РФ, общие положения о купле-продаже (§1 гл.30 ГК РФ) применяются к отношениям из договора продажи недвижимости постольку, поскольку иное не предусмотрено положениями о самом договоре продажи недвижимости. Также в субсидиарном порядке по отношению к названным положениям части второй ГК РФ в части, не противоречащей таковым, надлежит применять нормы части первой ГК РФ, в том числе положения об обязательствах (ст.ст. 307-419 ГК РФ) и о договоре (ст.ст. 420-453 ГК РФ)<sup>2</sup>.

Некоторые правила, касающиеся продажи жилых помещений, в том числе определение самого понятия жилого помещения, объема прав лиц, не являющихся собственниками жилого помещения, но проживающих совместно с ним, в частности регулируются Жилищным кодексом Российской Федерации №188-ФЗ<sup>3</sup>.

Нормы, касающиеся специфики участия в договоре купли-продажи недвижимости несовершеннолетних и малолетних детей, а также одного из супругов, отчуждающего или приобретающего недвижимость в совместную собственность, также содержатся в Семейном кодексе Российской Федерации № 223-ФЗ<sup>4</sup>.

Кроме того, отдельно следует выделить правовое регулирование купли-продажи нежилых объектов государственной и муниципальной собственности, которая находится вне пределов гражданского законодательства и регулируется законодательством РФ о приватизации. Основными источниками правового регулирования в данном случае являются: «Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ», утвержденная Указом Президента №2284<sup>5</sup> и др. нормативные акты. Основным же нормативным актом, регулирующим порядок государственной регистрации прав на недвижимость, является Федеральный закон РФ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним». Государственной регистрации на федеральном

<sup>1</sup> 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. - № 31. 04 августа 2014 г.

<sup>2</sup> Борисов А. Б. Гражданское право. - М.: Феникс, 2013. – С. 342.

<sup>3</sup> Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 29.12.2014) // Российская газета. - № 1. 12 января 2005 г.

<sup>4</sup> Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ (ред. от 04.11.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015) // Российская газета. - № 17. 27 января 1996 г.

<sup>5</sup> Указ Президента РФ от 24.12.1993 № 2284 (ред. от 24.11.2014) «О Государственной программе приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации» // Собрание актов Президента и Правительства РФ. - № 1. 03 января 1994 г.

уровне наряду с законодательными актами могут регулироваться нормативными указами Президента Российской Федерации, которые не должны противоречить вышеназванному Закону и иным федеральным законам. Федеральное Правительство вправе принимать постановления, содержащие нормы, посвященные государственной регистрации, но только в случаях, прямо предусмотренных федеральными законами либо указами Президента Российской Федерации<sup>1</sup>.

Федеральный закон «Об ипотеке» №102-ФЗ<sup>2</sup> рассматривает вопросы приобретения жилья, используя специальные ипотечные программы. Определяются виды жилья, подходящие под такие программы, размеры, ставки и прочие аспекты ипотечного кредитования.

Федеральный закон «Об оценочной деятельности» №135-ФЗ<sup>3</sup>. В законе прописана процедура оценки недвижимости, рассмотрены вопросы, касающиеся разнообразных методов оценки и о способах их применения.

Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве» №214-ФЗ<sup>4</sup>. Этот закон прописывает гарантии прав участников долевого строительства, а также призван регулировать отношения, связанные с привлечением денежных средств для долевого строительства жилья.

Налоговый кодекс РФ (часть вторая)<sup>5</sup>. Налоговый Кодекс прописывает процедуру уплаты государственного налога (походного налога) при продаже недвижимости. Прописаны различные методы, касающиеся стоимости данного налога<sup>6</sup>. Порядок и сроки уплаты налога на доходы физических лиц при заключении сделок по реализации и сдаче в аренду объектов недвижимости, приобретения прав собственности на объекты недвижимости на основании договора дарения или по завещанию, установлен главой 23 Налогового кодекса РФ<sup>7</sup>. Глава 25.3 Налогового кодекса РФ устанавливает размер, порядок и срок уплаты госпошлины при совершении нотариальных действий и юридически значимых действий в отношении объектов недвижимости<sup>8</sup>. Это государственная регистрация прав собственности, договора ипотеки, смены залогодержателя или владельца закладной по договору ипотеки, сервитутов (права ограниченного пользования объектом недвижимости), договора долевого участия, соглашения об изменении или о расторжении договора участия в долевом строительстве, уступки прав требования по договору участия в долевом строительстве. В перечень юридически значимых действий, за совершение которых взимается госпошлина, входят внесение изменений и дополнений в регистрационную запись об ипотеке, а также повторная выдача свидетельства о государственной регистрации права на недвижимое имущество взамен утерянного, пришедшего в негодность, в связи с внесением изменений в запись, содержащуюся в ЕГРИП<sup>9</sup>. В этой же главе указаны

<sup>1</sup> Беспалов Ю. Ф. Коммерческое право. - М.: Проспект, 2013. – С.301.

<sup>2</sup> Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.07.2014) // Российская газета. - № 137. 22 июля 1998 г.

<sup>3</sup> Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» // Российская газета. - № 148-149. 06 августа 1998 г.

<sup>4</sup> Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. - № 292. 31 декабря 2004 г.

<sup>5</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 29.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.01.2015) // Парламентская газета. - № 151-152. 10 августа 2000 г.

<sup>6</sup> Викторова Н. Г. Налоговое право. - М.: ПИТЕР СПб., 2013. – С. 225.

<sup>7</sup> Винницкий Д. В. Налоговое право. - М.: Юрайт, 2013. – С. 227.

<sup>8</sup> Грачева Е. Ю. Налоговое право. - М.: Проспект, 2014. – С. 240.

<sup>9</sup> Грачева Е.Ю., Болтинова О.Е. Налоговое право. - М.: Проспект, 2013. – С. 221.

основания для предоставления льгот, правила предоставления рассрочки и отсрочки по уплате госпошлины при совершении сделок с объектами недвижимости. Глава 23 Налогового кодекса РФ устанавливает основания для получения права на имущественный налоговый вычет при покупке жилья и порядок его предоставления физическим лицам<sup>1</sup>.

Важным источником правового регулирования недвижимости выступает ЖК РФ. Жилищное право в широком смысле - это комплексная отрасль права, в которой объединены нормы и правовые институты гражданского, административного и других отраслей права. Комплексный характер жилищного права заключается в том, что оно соединяет в себе не только нормы гражданско-правового характера (которые составляют большинство в общей массе жилищных норм), но также нормы других отраслей права, которые посвящены либо непосредственно жилищным правоотношениям, либо отношениям, так или иначе связанным с жильем<sup>2</sup>.

Гражданское законодательство регулирует вопросы, связанные с владением, пользованием и распоряжением жилыми помещениями лишь тогда, когда жилье является предметом экономического оборота. Отношения, связанные с использованием жилища, и ряд других вопросов, регулируются жилищным законодательством<sup>3</sup>.

В связи с этим необходимо учитывать и нормы жилищного законодательства. Так жилищное законодательство устанавливает некоторые требования, например, при продаже комнаты в коммунальной квартире.

Закон РФ № 1541-1 «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации»<sup>4</sup> определяет порядок и процедуру приватизации муниципального жилья. О том, как государственное жилье передается на правах собственности квартиросъемщикам и в каких долях.

13 декабря 2013 г. Государственной Думой был принят Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»<sup>5</sup>, направленный на обеспечение функционирования единой учетно-регистрационной системы, созданной в соответствии с Указами Президента Российской Федерации от 12 мая 2008 г. № 724 «Вопросы системы и структуры федеральных органов исполнительной власти»<sup>6</sup> и от 25 декабря 2008 г. № 1847 «О Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии»<sup>7</sup>. Названный Закон хотя и не вносит изменений в Гражданский кодекс РФ, однако имеет важное значение при заключении договоров продажи недвижимости, в частности этот Закон предоставляет возможность направления заявления о регистрации прав и необходимых документов почтовым отправлением (при этом подлинность подписи заявителя или его представителя должна быть засвидетельствована в нотариальном порядке), получения открытых, общедоступных сведений кадастра и реестра прав посредством обеспечения доступа к разделам, что электронной почты с использованием средств электронной цифровой подписи<sup>8</sup>. Сведения кадастра и реестра могут представляться независимо от места расположения объекта

<sup>1</sup> Гольдфарб А. А. Налоговое право. - М.: Проспект, 2013. – С. 232.

<sup>2</sup> Сергеев А. П. Жилищное право. Учебник. 2-е издание. - М.: РГ-Пресс, 2013. – С. 176.

<sup>3</sup> Кудашкин А. В. Жилищное право. Учебное пособие. - М.: Риор, 2013. – С. 168.

<sup>4</sup> Закон РФ от 04.07.1991 № 1541-1 (ред. от 16.10.2012) «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. - № 28. 11 июля 1991 г.

<sup>5</sup> Федеральный закон от 21.12.2013 № 376-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. - № 291. 25 декабря 2013 г.

<sup>6</sup> Указ Президента РФ от 12.05.2008 № 724 (ред. от 10.09.2014) «Вопросы системы и структуры федеральных органов исполнительной власти» // Российская газета. - № 100. 13 мая 2008 г.

<sup>7</sup> Указ Президента РФ от 25.12.2008 № 1847 (ред. от 21.05.2012) «О Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии» // Российская газета. - № 266. 30 декабря 2008 г.

<sup>8</sup> Беспалов Ю. Ф., Якушев П. А. Гражданское право. - М.: Проспект, 2014. – С. 271.



недвижимости, также становится возможным представление одновременно заявления о государственной регистрации прав и заявления о государственном кадастровом учете и отменяется требование о представлении кадастрового паспорта объекта недвижимости для целей государственной регистрации прав. Данный Закон вступает в силу с 1 марта 2010 г., за исключением отдельных положений<sup>1</sup>.

Наряду с вышеназванными законами и подзаконными актами, в качестве источников правового регулирования автор необходимо выделить и материалы судебно-арбитражной практики в Российской Федерации. Несмотря на то, что в нашей стране судебная практика не является источником права и тем самым не обязательна в правоприменении (как это принято в англосаксонской системе права), тем не менее, в Российской Федерации нижестоящие суды зачастую пользуются обзорами судебной практики для разбирательств дел. Поэтому важно обозначить обзоры арбитражной практики по делам, связанным с куплей-продажей зданий, сооружений<sup>2</sup>. Так, например, следует выделить информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 13 ноября 1997 г. № 21 «Обзор практики разрешения споров, возникающих по договорам купли-продажи недвижимости»<sup>3</sup>.

Таким образом, мы пришли к выводу, что существует большое количество нормативно-правовых актов регулирующие договор купли недвижимости.

Алмазова А., магистрант

### **Понятие нотариальной формы сделки**

Нотариальная форма сделки определяется статьей 163 ГК РФ<sup>4</sup> через описание результата соответствующего нотариального действия: «Нотариальное удостоверение сделки осуществляется путем совершения на документе, соответствующем требованиям статьи 160 настоящего Кодекса, удостоверительной надписи нотариусом или другим должностным лицом, имеющим право совершать такое нотариальное действие».

С точки зрения законодательства о нотариате, это определение явно недостаточно, поскольку не отражает смысл и цель нотариального удостоверения сделки. Видимо, этим недостатком обусловлено появление в проекте изменений ГК РФ новой редакции статьи 163 ГК РФ: «Нотариальное удостоверение сделки означает проверку законности содержания сделки, а также права стороны на ее совершение, и осуществляется нотариусом или другим должностным лицом, имеющим право совершать такое нотариальное действие, в порядке, установленном законом о нотариате и нотариальной деятельности»<sup>5</sup>. Предложение не может быть поддержано по следующим причинам:

1) формулировка ориентирована на определение формы сделки через описание процедуры нотариального удостоверения, но она охватывает лишь некоторые детали этой процедуры, отраженные в Основах (главы 1, 9, 10). Это неизбежно затруднит решение вопроса о том, что должен сделать нотариус, чтобы сделка считалась нотариально удостоверенной;

<sup>1</sup> Батрова Т. А. Предпринимательское право. - М.: РИОР, 2013. – С. 232.

<sup>2</sup> Бозров В. М. Коммерческое право России. - М.: Проспект, 2013. – С. 300.

<sup>3</sup> Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 13.11.1997 № 21 «Обзор практики разрешения споров, возникающих по договорам купли - продажи недвижимости» // Вестник ВАС РФ, № 1, 1998.

<sup>4</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая / Федеральный закон РФ от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ (с изм. от 21 июля 2014 г. N 224-ФЗ) // Собрание законодательства. - 2014. - 9 декабря. - № 49.

<sup>5</sup> Проект Федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (не действует).

2) из текста статьи исчезает указание на удостоверительную надпись, хотя с точки зрения материального права, это единственный формальный момент, по которому можно определить, придана ли сделке нотариальная форма.

Конечно, детали процедуры удостоверения сделки должны быть ясны и нотариусу, и сторонам. Но интересны ли они третьим лицам? Очевидно, нет. Поскольку нотариальная форма является материально-правовым элементом сделки, отсутствие которого влечет ничтожность сделки, оборот нуждается в четком критерии, позволяющем однозначно установить, придана ли сделке нотариальная форма. Таким критерием может явиться не соблюдение нотариусом соответствующей процедуры, а наличие на документе удостоверительной надписи. Поэтому описание того, что делает нотариус при удостоверении сделки, логично поместить в закон о нотариате, а пункт 1 статьи 163 ГК РФ сохранить без изменений, поскольку включенное в этот пункт определение нотариально удостоверенной сделки наилучшим образом отвечает потребностям оборота.

С точки зрения материального права, нотариальная форма всегда обязательна для сторон сделки (статья 163 ГК РФ «Нотариально удостоверенные сделки»: «1. Нотариальное удостоверение сделок обязательно:

- 1) в случаях, указанных в законе;
- 2) в случаях, предусмотренных соглашением сторон, хотя бы по закону для сделок данного вида эта форма не требовалась»).

С точки зрения законодательства о нотариате, нотариальная форма считается обязательной, если она предусмотрена законом, и необязательной, если стороны решили придать сделке нотариальную форму по собственному желанию. Это различие оказывает влияние на размер тарифа, взимаемый за совершение сделки (статья 22 Основ законодательства Российской Федерации «О нотариате» от 11 февраля 1993 г. N 4462-I<sup>1</sup> «Оплата нотариальных действий и других услуг, оказываемых нотариусами»: «за совершение нотариальных действий, для которых законодательством РФ предусмотрена обязательная нотариальная форма, нотариус, работающий в государственной нотариальной конторе, взимает государственную пошлину по ставкам, установленным законодательством РФ о налогах и сборах. За совершение действий, для которых законодательством РФ не предусмотрена обязательная нотариальная форма, нотариус, работающий в государственной нотариальной конторе, а также нотариус, занимающийся частной практикой, взимают нотариальные тарифы в размере, установленном в соответствии с требованиями статьи 22.1 настоящих Основ»).

Определение нотариальной формы сделки, включенное в статью 163 ГК РФ, верно отражает материально-правовое содержание нотариальной формы, соответствует интересам оборота и не нуждается в корректировке.

Для того, чтобы придать сделке нотариальную форму по воле участников оборота, требуется специально направленное на это волеизъявление сторон сделки.

Какова природа такого соглашения? Проблему исследовал М.М. Агарков: «Такое соглашение, само по себе взятое, не порождает, не прекращает и не изменяет правоотношений. Но если стороны в дальнейшем заключат договор, к которому относится соглашение о форме, то такой договор породит обязательство лишь при условии совершения его в предусмотренной форме. Таким образом, предварительное соглашение о форме договора, которое само по себе непосредственно не порождает обязательства, все же, в конечном счете, имеет в виду возникновение правоотношения между сторонами.

Направленность действия на установление, изменение или прекращение гражданских правоотношений имеется не только тогда, когда стороны выразили волю непосредственно

---

<sup>1</sup> Основы законодательства Российской Федерации о нотариате от 11 февраля 1993 г. N 4462-I (с изм. от 21 июля 2014 г. N 267-ФЗ) // Собрании законодательства Российской Федерации от 28 июля 2014 г. N 30 (часть I) ст. 4268.

произвести этот эффект, но и тогда, когда они выразили волю, направленную на определение тех условий, от которых будет зависеть наступление эффекта»<sup>1</sup>.

Такое волеизъявление произведет эффект только при согласовании существенных условий будущего договора. Это будет «препятствующий» эффект: до нотариального удостоверения соглашения о существенных условиях договора оно не вызовет правовые последствия.

С точки зрения оборота, определение нотариальной формы сделки имеет значение только в контексте альтернативы «форма соблюдена/форма не соблюдена». С точки зрения нотариальной деятельности, нотариальная форма есть результат осуществления сложной процедуры. Какое влияние на материальные правоотношения оказывают дефекты процедуры? С одной стороны, если нарушение процедуры удостоверения сделки будет означать отсутствие нотариальной формы, то нотариальный акт утратит значение для оборота. С другой стороны, без нотариальной процедуры не может быть нотариальной формы.

При решении проблемы нужно исходить из того, что форма сделки – категория гражданского права. Соответственно, и формулирование понятия «соблюдение формы сделки», в том числе нотариальной, должно основываться на гражданско-правовой логике и отвечать целям гражданского права. Нотариальная форма – конститутивный элемент сделки. Ее наличие указывает на существование сделки как юридического факта. Нотариальная форма сделки, пусть она и является результатом нотариального процесса, выражает определенный этап в развитии материальных отношений, их статику и должна подтверждаться знаком, легко распознаваемым сторонами и третьими лицами. Таким знаком является удостоверительная надпись, проставленная на документе, выражающем содержание сделки. На нее указывает определение, включенное в статью 163 ГК РФ.

При этом следует согласиться с А.В. Плотниковым: «... в п. 1 ст. 163 ГК определяется в действительности не “нотариальное удостоверение сделки”, а момент, когда нотариальная форма сделки считается соблюденной – момент оформления удостоверительного акта»<sup>2</sup>.

С точки зрения нотариального производства, придание сделке нотариальной формы – процесс, выполнение нотариусом обязанностей, составляющих содержание нотариального действия «удостоверение сделки». Обязанности нотариуса устанавливаются законодательством о нотариате. Поэтому для нотариуса нотариальная форма будет соблюдена при выполнении им всех требований законодательства о нотариате. Формальным подтверждением того, что нотариус проверил сделку, является проставление удостоверительной надписи. При этом, с точки зрения материальных правоотношений, саму удостоверительную надпись вряд ли можно рассматривать как отдельный юридический факт, который добавляется к основному факту – волеизъявлению сторон. Нотариальная форма предполагает, что процесс формирования и изъяснения воли происходит особым образом, под контролем авторитетного лица – нотариуса. Его действия не добавляются к действиям сторон (как, например, действия регистратора). Они, если так можно выразиться, вплетаются в процесс совершения сделки. Надпись же лишь свидетельствует о том, что сделка совершена по особой процедуре<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Агарков М.М. Понятие сделки по советскому гражданскому праву / Советское государство и право. 1946. № 3–4.

<sup>2</sup> Плотников А.В. Влияние нотариальной формы и государственной регистрации на материальное право. Магистерская диссертация. СПб., 2010. С. 29. (Доступно в библиотеке юридического факультета СПбГУ.)

<sup>3</sup> В литературе распространено иное мнение: надпись – административный акт (Красавчиков О.А. Указ. соч. С. 121), производный юридический факт (Нотариальное право России. Учебник / Под ред. В.В. Яркова. М., 2003. С. 143 (автор – В.В. Ярков), властное решение нотариуса и элемент состава, вызывающего гражданско-правовые последствия (Тарбагаева А.Б. Организация и деятельность нотариата с Российской Федерации. СПб., 2006. С. 205).

Окончательный ответ на поставленный выше вопрос должен соответствовать цели поддержания стабильности оборота. Поэтому приданием сделке нотариальной формы следует считать проставление нотариусом удостоверительной надписи. Допущенные нотариусом нарушения процедуры удостоверения сделки будут иметь различные последствия с точки зрения законодательства о нотариате, с одной стороны, и гражданского законодательства, с другой. Нарушение процедуры повлечет применение в отношении нотариуса дисциплинарных мер, предусмотренных Основами, и мер имущественной ответственности (статья 17 Основ). Те же нарушения окажут иное влияние на материально-правовые отношения. Это будет влияние, модифицированное гражданско-правовой логикой развития гражданских правоотношений. Если, проставив удостоверительную надпись, нотариус не проверил законность содержания сделки, и в нее оказалось включенным незаконное условие, сделка будет ничтожной на основании статьи 168 ГК РФ. Если оказалось несогласованным существенное условие, сделка будет считаться несостоявшейся и т.д. Но нотариальная форма сделки при этом будет считаться соблюденной. Сделка может быть признана ничтожной из-за несоблюдения нотариальной формы только при отсутствии удостоверительной надписи. Анализ судебной практики подтверждает: при наличии удостоверительной надписи сделки признаются недействительными со ссылкой на статью 168 ГК РФ или статьи, в которых описываются отдельные составы недействительности, но никак не по дефекту нотариальной формы, хотя очевидно, что, удостоверяя недействительную сделку, нотариус нарушил процедуру совершения нотариального действия.

При этом даже несоблюдение требований к оформлению самой надписи, реестра, внесению поправок в нотариальный акт и т.п. рассматривается судом в свете того, какое влияние эти процедурные нарушения оказали на существо сделки, а именно на волеизъявление ее сторон. Если нарушения не повлияли на понимание сторонами смысла и правовых последствий сделки, на правильность формирования их воли, суды не отказываются рассматривать сделку как нотариально удостоверенную.

Алмазова А., магистрант

### **Правовая природа нотариального удостоверения сделок**

Конституция Российской Федерации 1993 г.<sup>1</sup> закрепляет положение, согласно которому Россия является демократическим, правовым государством (ст.1). Утверждение подлинной демократии, господства права в обществе, прежде всего, начинается с признания и защиты прав и свобод рядовых граждан. В первую очередь речь идет о гражданских правах. Именно с их обеспечения начинается гражданское общество, где каждый человек имеет возможность нормально осуществлять свою жизнедеятельность. Поэтому государство обременило себя обязанностью по защите прав и свобод человека и гражданина (ст. 2 Конституции РФ), которую выполняет через систему определенных социальных и правовых институтов, позволяющих гражданам реализовать свои права по назначению. Один из ключевых таких институтов нотариат, обеспечивающий защиту и охрану имущественных и связанных с ними неимущественных прав граждан и юридических лиц.

Существенную защиту прав и законных интересов участников гражданского оборота нотариат осуществляет, прежде всего, в сфере удостоверения сделок. В соответствии со ст.

---

<sup>1</sup> Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // Российская газета. - 2009. - № 7.

163 ГК РФ<sup>1</sup>, нотариальное удостоверение сделок возможно в случаях, указанных в законе, и в случаях, предусмотренных соглашением сторон.

Нотариальная форма придает сделке достоверность, вносит ясность во взаимоотношения сторон по вопросу ее содержания и факта ее совершения. Нотариальное удостоверение сделки обеспечивает возможность доказывания определенных фактов в суде. Нотариусы обеспечивают правильное заключение договора, беспристрастны в отношении между сторонами, разъясняя им применяемое право в каждом конкретном случае, также разъясняя последствия совершения действий, и дают возможность действовать в рамках закона по заключенному, имеющему юридическую силу договору.

Однако, с введением ГК РФ утрачено единство в общем подходе к принципам определения обязательного нотариального удостоверения сделок. Так, ст. 163 ГК РФ устанавливает обязанность нотариального удостоверения сделок в случаях, предусмотренных в федеральных законах. Статья 18 Федерального закона от 21 июля 1997 г. № 122 – ФЗ «О регистрации права на недвижимое имущество и сделок с ним»<sup>2</sup> расширяет возможность введения обязательной нотариальной формы, предусмотрев, что случаи применения такой формы могут устанавливаться также законодательством, под которым данный Закон понимает не только федеральные законы, но и иные нормативно-правовые акты Российской Федерации. Основы законодательства Российской Федерации о нотариате от 11 февраля 1993 г. № 4462-1<sup>3</sup> (ст.52) предоставляют уже субъектам Российской Федерации право своим законодательством устанавливать обязанность нотариального удостоверения сделок.

Даже на первый взгляд можно обнаружить противоречие между соответствующими нормами федеральных законов. Статья 53 Основ законодательства о нотариате<sup>4</sup> противоречит ст. 71 Конституции РФ, устанавливающей, что гражданское законодательство (в частности, требования к формам сделок) относится к исключительной компетенции Российской Федерации, а потому субъекты РФ не вправе своим законодательством устанавливать обязанность нотариального удостоверения сделок.

Указанное противоречие во многом можно объяснить тем, что названные Основы были приняты до издания нового ГК РФ.

Статья 18 Закона № 122-ФЗ, дающая возможность иным, кроме федеральных законов, нормативным актам вводить обязательную нотариальную форму сделок, противоречит ст. 163 ГК РФ и не должна применяться. Согласно п.2 ст. 3 ГК РФ «Гражданское законодательство состоит из настоящего Кодекса и принятых в соответствии с ним иных федеральных законов...», поэтому Закон № 122-ФЗ должен соответствовать нормам ГК РФ, и в случаях противоречия действуют нормы ГК РФ, т. е. ст. 163 ГК РФ. К тому же данный Закон не является специальным по отношению к нотариальной форме сделок, он призван регулировать только вопросы государственной регистрации сделок.

Вместе с тем надо отметить, что формулировка п.2 ст.3 ГК РФ вызывает среди ученых и практиков неоднозначное понимание. Большинство цивилистов считает, что примат ГК над другими федеральными законами, содержащими нормы гражданского права, носит абсолютный характер. ГК РФ формально допускает принятие законов, правила которых

<sup>1</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая / Федеральный закон РФ от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ (с изм. от 21 июля 2014 г. N 224-ФЗ) // Собрание законодательства. - 2014. - 9 декабря. - № 49.

<sup>2</sup> Федеральный закон от 21 июля 1997 г. N 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (с изм. от 21 июля 2014 г. N 224-ФЗ) // Собрании законодательства Российской Федерации от 28 июля 2014 г. N 30 (часть I) ст. 4225.

<sup>3</sup> Российская газета. 1993. 13 марта.

<sup>4</sup> Основы законодательства Российской Федерации о нотариате от 11 февраля 1993 г. N 4462-1 (с изм. от 21 июля 2014 г. N 267-ФЗ) // Собрании законодательства Российской Федерации от 28 июля 2014 г. N 30 (часть I) ст. 4268.

могут и не соответствовать его нормам. Известная формула «специальный закон отменяет действие общего закона» действует не только в рамках собственно ГК РФ, но в пределах всего гражданского законодательства.

Представляется, что последняя точка зрения заслуживает внимания и согласуется с правовой позицией Конституционного Суда РФ, согласно которой Гражданский кодекс – это федеральный закон, который в силу Конституции РФ занимает равное положение и обладает одинаковой юридической силой наряду с иными федеральными законами.

Иногда сложившаяся практика гражданского оборота (читай: деловое обыкновение) заставляет граждан облекать сделки в нотариальную форму, хотя ни законом, ни соглашением сторон это не предусмотрено. Так, купля-продажа автомобилей между гражданами может быть совершена в простой письменной форме и не требует нотариальной формы, однако практика регистрации транспортных средств органами ГИБДД вынуждает граждан совершать договор в нотариальной форме.

Правда, резонно возникает вопрос о правомерности такой практики, когда обстоятельства заставляют выбирать нотариальную форму сделки.

Гражданский кодекс РФ содержит прямые указания об обязательной нотариальной форме таких сделок, как:

- доверенность на совершение сделок, требующих нотариальной формы, должна быть нотариально удостоверена, это указано в п.2 ст. 185 ГК РФ;

- в соответствии с п.3 ст.187 ГК РФ доверенность, выдаваемая в порядке передоверия, за исключением случаев, предусмотренных п. 4 ст. 185 ГК РФ, удостоверяется в нотариальном порядке;

- в п. 2 ст. 339 ГК РФ указано, что договор об ипотеке, а также договор о залоге движимого имущества или прав на имущество в обеспечение обязательств по договору, который должен быть нотариально удостоверен;

- в п. 2 ст. 389 и п. 2 ст. 391 ГК РФ предусматривается обязательное нотариальное удостоверение уступки требования и перевода долга, основанные на сделке, совершенной в нотариальной форме;

- договор ренты (ст.584 ГК РФ);

- договор об удовлетворении требований залогодержателя за счет заложенного недвижимого имущества без обращения в суд, заключенный после возникновения основания для обращения взыскания на предмет залога (п.1 ст. 349 ГК РФ);

- предварительный договор на заключение договора, который должен быть нотариально удостоверен (ст. 429 ГК РФ);

- составление завещания (ст. 1125 ГК РФ).

Статья 41 Семейного кодекса 1995 г. предусматривает обязательное нотариальное удостоверение брачного договора.

Новизна ГК РФ 1994 г., по сравнению с ГК 1964 г., заключается в том, что в нем сокращено число нотариальных сделок за счет введения простой письменной формы для сделок, подлежащих государственной регистрации. Хотя в первоначальном проекте ГК РФ предусматривалось нотариальное удостоверение всех сделок об отчуждении недвижимого имущества, однако в окончательном варианте данные положения Кодекса исключены. Такая новизна вызвала сильное противодействие тех, кто защищает позиции нотариусов. Здесь наблюдается конфликт интересов: частных, со стороны нотариусов, и публичных, со стороны государства.

Но вряд ли описанную ситуацию следует сводить лишь к указанному конфликту. Нотариальная форма договора – это правовое обеспечение сделки, а регистрация сделки – всего лишь технические действия по закреплению состоявшейся сделки без исследования ее правовой основы, т. е. вещи совершенно разного порядка, и замена одного на другой не поддается никакому правовому объяснению. Отмена нотариального удостоверения в первую очередь ущемляет интересы сторон.

Имеется и иная проблема юридического свойства. Например, нотариально удостоверенная сделка не прошла государственной регистрации. В силу ст.165 ГК РФ несоблюдение государственной регистрации сделки влечет ее недействительность. Тем самым ставятся под сомнение необходимость и законность нотариального удостоверения сделки.

Удостоверение сделок, как и других нотариальных действий, осуществляется, в соответствии с Основами законодательства о нотариате, нотариусами, которые работают в государственных нотариальных конторах или занимаются частной практикой. При удостоверении сделки нотариус разъясняет сторонам смысл и значение проекта сделки, проверяет, соответствует ли ее содержание действительным намерениям сторон, разъясняет сторонам все правовые нормы, относящиеся к сделке, ее юридическим последствиям. Обзор судебной практики показывает, какие трудности встречаются в практике нотариусов при выполнении своих функций.

Так, при оформлении договора купли-продажи квартиры нотариус удостоверил факт заключения договора, а также выяснил у сторон, была ли проведена передача денег. Стороны (продавец и покупатель) подтвердили факт передачи денег. Но впоследствии продавец заявил, что деньги он не получил, и обратился в суд об их взыскании. Суд взыскал с покупателя денежные средства, указав в решении на отсутствие письменных доказательств, свидетельствующих о передаче денег.

Нотариальная форма сделки имеет особое значение: нотариус – уполномоченное должностное лицо – свидетельствует ее законность и соответствие воле сторон. Вместе с тем деятельность занимающихся частной практикой нотариусов является особой юридической деятельностью, которая осуществляется от имени государства, чем предопределяется специальный публично-правовой статус нотариусов. Вот почему она (деятельность) не является предпринимательской и на нее не распространяются нормы о предпринимательстве.

Профессия нотариуса как лица, официально подтверждающего юридические документы, известна правовым системам всех стран континентальной Европы, но неизвестна странам англо-американской правовой семьи. Так, американский государственный нотариус отличается от нотариуса континентальной Европы тем, что редко имеет даже поверхностное юридическое образование. Он правомочен обычно утверждать клятвенные заявления, удостоверять подписи и т.д.

В международном частном праве нередко возникает вопрос: будут ли считаться действительными заверенные не национальными, а иностранными «нотариусами» документы, подлежащие по национальному законодательству нотариальному засвидетельствованию. В Германии требуется выяснить, соответствуют ли действия иностранных официальных лиц целям, достижению которых призвано служить выполнение требований формы, предписываемых немецким законом.

Оспаривание нотариально удостоверенной сделки сложнее, чем оспаривание сделки, совершенной в простой письменной форме.

Последствия несоблюдения нотариальной формы сделки и требования о ее регистрации установлены ст. 165 ГК. Такие сделки считаются недействительными. Если же одна из сторон полностью или частично исполнила сделку, требующую нотариального удостоверения, а другая сторона уклоняется от него, суд вправе по требованию исполнившей сделку стороны признать ее действительной. В этом случае не требуется последующего нотариального удостоверения сделки (п.2 ст. 165).

Таковы в общем виде основные положения ГК РФ о нотариальной форме удостоверения сделки и последствиях ее несоблюдения. Более конкретные вопросы возникают в судебной практике, что является предметом самостоятельного научного исследования.

## Понятие и признаки кредитного договора

По современному российскому гражданскому праву под кредитным договором понимается такой договор, по которому банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуется предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, которые предусмотрены договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее п. 1 ст. 819 Гражданского кодекса Российской Федерации<sup>1</sup>.

Выявление существенных признаков кредитного договора является основой разграничения от иных видов финансовых договоров, прежде всего, договора займа.

К основным признакам кредитного договора относятся его консенсуальность, срочность, возмездность, взаимность, возвратность, обеспеченность кредита.

Кредитный договор является консенсуальным, т.е. для его заключения достаточно соглашения сторон, а передача денег и совершение других действий осуществляется с целью его исполнения, если предоставление кредита зависит от наступления определенных условий, указанных в договоре.

В настоящее время в разрешении вопроса о том, является кредитный договор реальным или консенсуальным, внесена ясность путем применения различных формулировок в текстах, определяющих договоры займа (ст. 807 ГК РФ) и кредита (ст. 819 ГК РФ). Так, определяя договор займа, подчеркивается его реальный характер путем указания на то, что «...заимодавец передает в собственность заемщику деньги или другие вещи...». При определении кредитного договора используется иной подход: «...кредитор обязуется предоставить кредит заемщику...», что указывает на его консенсуальную природу. Данная точка зрения после принятия второй части ГК РФ не вызывает споров и является доминирующей<sup>2</sup>.

Срочность банковского кредита определяется условиями договора. Различаются краткосрочные и долгосрочные кредиты. Срок возврата определяется непосредственно в кредитном договоре, а если он не оговорен, то кредит следует считать погашенным только в момент зачисления денег на счет кредитора.

В случае несвоевременного возврата суммы кредита, если иное не предусмотрено законом или договором, наступают последствия неисполнения денежного обязательства (ст. 395 ГК РФ «Ответственность за неисполнение денежного обязательства»), т.е. уплата процентов, размер которых определяется ставкой рефинансирования, установленной Банком России. Они взыскиваются сверх процентов за пользование кредитом.

Возмездность кредитного договора состоит в том, что заемщик уплачивает проценты за время пользования кредитом, размер которых определяется договором сторон в зависимости от рыночной ситуации: спроса на кредит и потребности в нем.

Кредитный договор является взаимным. По-другому он ещё называется двусторонне - обязывающим, т.е. вследствие кредитного договора у обеих сторон возникают права и обязанности.

Исходя из общего правила о недопустимости одностороннего изменения условий договора, за исключением случаев финансовой нестабильности и инфляции, в договоре должны быть четко сформулированы основания для изменения процентных ставок в ходе действия договора и периодичность пересмотра платы за кредит. Обеспечение кредита

<sup>1</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая / Федеральный закон РФ от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (с изм. от 21 июля 2014 г. № 224-ФЗ) // Собрание законодательства. - 2013. - 9 декабря. - № 49.

<sup>2</sup> Лишанский М. Правовое регулирование кредитных отношений // Хозяйство и право. – 2009. – №4. – С. 132.



можно рассматривать не только с позиции противостояния ему определенной массы стоимостей, ликвидных товарно-материальных запасов, но и определенных внешних гарантий. Помимо обычного залога товарно-материальных ценностей, имущества, принадлежащего заемщику, в группу обеспечения возврата кредита входят различного рода гарантии, поручительства третьих лиц, страхование и др.

Вместе с тем в правовой литературе не утихают споры о природе кредитного договора.

Одни авторы рассматривают его как разновидность договора займа<sup>1</sup>.

Другие полагают, что банковский кредитный договор (краткосрочная ссуда) следует считать самостоятельным<sup>2</sup>.

Третьи квалифицируют его как предварительный договор о заключении в будущем договора займа<sup>3</sup>.

Четвёртые делают вывод, что кредитный договор является разновидностью договора займа, однако в отличие от него может быть как реальным, так и консенсуальным<sup>4</sup>.

Указанный спор появился потому, что кредитный договор, с одной стороны, имеет одинаковую с договором займа экономическую природу и, соответственно, сходный правовой режим, а с другой стороны – достаточно много отличий. Даже те цивилисты, которые считали кредитный договор разновидностью договора займа, признавали его своеобразие. Так, Е.А. Флейшиц писала, что договор банковской ссуды является своеобразной разновидностью договора займа, сходной с договором займа лишь в одной черте: и тот, и другой обязывают должника к возврату поступившей в его распоряжение денежной суммы<sup>5</sup>.

Также различие между этими договорами заключается в составе сторон: в кредитном договоре в качестве кредитора выступает банк или иная кредитная организация, имеющая лицензию, тогда как по договору займа кредитором (заимодавцем) может быть любой субъект гражданского права, в том числе и физическое лицо.

Сфера применения кредитного договора ограничивается областью банковской деятельности. В этом его предназначение, потому как банк и иные кредитные организации, выдавая кредиты, по сути, распоряжаются денежными средствами граждан и организаций, привлеченными во вклады и на банковские счета, и несут перед указанными лицами обязанности, вытекающие из заключенных договоров, в том числе по выдаче денежных средств по требованию клиентов, перечислению их на счета других лиц и выполнению иных банковских операций. Банки (кредитные организации), занимающиеся кредитованием профессионально, являются специальными субъектами гражданского права, к которым законодательством предъявляется ряд обязательных требований (порядок регистрации и лицензирования, определенные нормативы и т.д.), их деятельность строго регулируется государством и к ним применяются специальные правила, предусмотренные гражданским законодательством.

Кредитный договор - всегда возмездный. Если даже размер процентов не предусмотрен в договоре, он определяется ставкой рефинансирования. В отличие от этого договор займа может быть при определенных условиях безвозмездным.

---

<sup>1</sup> Вильнянский С.И. Кредитно-расчётные правоотношения и финансовый контроль. Харьков, 1995. С. 43; Агарков М.М. Основы банковского права. М., 1929. С. 58; Флейшиц Е.А. Расчетные и кредитные правоотношения. М., 1956. С. 213-218; Ефимова Л.Г. Банковские сделки. М., 2000. С. 240.

<sup>2</sup> Гуревич И.С. Очерки советского банковского права. Л., 1959. С. 40-55; Комланец Е.С., Полонский Э.Г. Применение законодательства о кредитовании и расчётах. М., 1967. С.75; Куник Я.А. Кредитные и расчетные отношения в торговле. М., 1970. С. 118.

<sup>3</sup> Агарков М.М. Основы банковского права. Учение о ценных бумагах. М., 1994. С. 82.

<sup>4</sup> Новосёлова Л. А. Гражданско-правовое регулирование банковской деятельности. М., 1994. С. 12.

<sup>5</sup> Флейшиц Е.А. Расчетные и кредитные правоотношения. М., 1956. С. 218.

В отличие от договора займа предметом кредитного договора могут быть только денежные средства. Соответственно не могут быть предметом договора вещи, определяемые родовыми признаками. Значительную часть средств, выдаваемых в качестве кредита, составляют не собственные средства банков, а привлеченные средства, т.е. средства физических и юридических лиц, вложивших деньги в данный банк.

В отличие от договора займа, который является реальным договором, кредитный договор - это консенсуальный договор. Вместе с тем его консенсуальность не является абсолютной. Кредитор вправе отказаться от предоставления заемщику предусмотренного кредитным договором кредита полностью или частично при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что предоставленная заемщику сумма не будет возвращена в срок. Закон не дает конкретного перечня таких обстоятельств, и в каждом конкретном случае суд будет устанавливать законность отказа. Однако на практике обычно принимаются во внимание неоднократное нарушение заемщиком денежных обязательств, в том числе уплаты налогов, открытие процедуры досудебной санации, распродажа имущества и т.д. К таким обстоятельствам также относится выявленная неудовлетворительная структура баланса заемщика. Кредитор также вправе отказаться от дальнейшего кредитования заемщика по счету, если заемщик нарушает предусмотренную договором обязанность целевого использования кредита.

Заемщик вправе отказаться от получения кредита полностью или частично, уведомив об этом кредитора до установленного договором срока его предоставления, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или кредитным договором.

Для кредитного договора установлена обязательная письменная форма и в случае ее несоблюдения договор будет недействительным. Что касается договора займа, то при определенных условиях он может заключаться в устной форме.

Исходя из рассмотренных отличий двух договоров, следует сделать вывод о том, что кредитный договор является разновидностью договора займа, а не самостоятельным договором, хотя и обладает определенными особенностями. Таким образом, договор банковского кредита является специфическим гражданско-правовым договором. Указанная специфичность обусловлена, прежде всего, предметным и субъектным составом.

Следовательно, кредитный договор является отдельным видом договора займа, предназначенным для использования в банковской деятельности, обладающий специальными источниками правового регулирования.

Ахметзянов Р.Р., магистрант

### **Актуальные проблемы, связанные с защитой прав заемщиков в кредитных отношениях**

Кредитные отношения - это одна из важнейших сфер современных взаимоотношений между участниками гражданского оборота. Заемщики-физические лица являются слабой стороной кредитного договора, следовательно, они нуждаются в особой правовой защите. Рассмотрим, какие условия банка ущемляют их права и как разрешаются споры с участием потребителей в правоприменительной практике.

Несмотря на довольно обширное законодательное регулирование кредитных отношений, в правоприменительной практике возникает ряд проблем как при заключении кредитных договоров, так и при их исполнении.

На кредитные отношения между банком и гражданином-заемщиком распространяет свое действие Закон РФ от 07 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей» (в ред. от 05 мая 2014 г.) // Российская газета. – 1996. - № 8.

При рассмотрении исков, связанных с кредитными договорами, суды, опираясь на положения указанного Закона, расценивают некоторые условия кредитного договора как нарушающие требования Закона и могущие повлечь ответственность по ст. 14.8 КоАП РФ<sup>1</sup>.

Остановимся на первом условии кредитных соглашений, вызывающем частые споры, это условие о том, банк вправе отказать в предоставлении кредита без объяснения причин.

В соответствии с п. 1 ст. 821 ГК РФ<sup>2</sup> кредитор вправе отказаться от предоставления заемщику кредита полностью или частично при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что предоставленная заемщику сумма не будет возвращена в срок. Следовательно, отказать заемщику в получении кредита без объяснения причин банк не вправе.

В результате анализа судебной практики выявлено, что очень часто банки и кредитные организации включают в договоры условия о подсудности споров по конкретному кредитному договору.

Является ли это нарушением Закона № 2300-1? Приведем три позиции, выработанные судебной практикой.

Позиция 1. Условием о подсудности банк ограничил права физического лица (заемщика). Президиум ВАС РФ в своем Постановлении отмечает, что «в соответствии с п. 2 ст. 17 Закона РФ «О защите прав потребителей» иски о защите прав потребителей могут быть предъявлены в суд по месту нахождения организации, месту жительства или пребывания истца, месту заключения или исполнения договора. При этом согласно указанной норме выбор между несколькими судами, которым подсудно дело, принадлежит истцу. Следовательно, включение банком в Условия предоставления кредитов положения о подсудности спора только по месту нахождения банка ущемляет установленные законом права потребителя...»<sup>3</sup>.

Позиция 2. Ограничение кредитным договором альтернативной подсудности разрешения спора не является нарушением Закона № 2300-1. Так, ФАС МО в своем Постановлении указал на то, что «вывод судов о том, что пункт 5 раздела VI договора, определяющий договорную подсудность, не нарушает требования ст. 17 Закона «О защите прав потребителей», является правильным. Так данная норма регулирует судебную защиту прав потребителей, данный пункт договора не ограничивает права лица, заключившего договор, в случае возникновения спора по правам потребителя обратиться в соответствующем порядке за защитой своих прав...»<sup>4</sup>.

Позиция 3. Альтернативная подсудность, предусмотренная Законом № 2300-1, может быть изменена договором.

Однако кредитный договор между гражданами и банками зачастую является договором присоединения. Значит, заемщик не имеет возможности внести какие-либо изменения в договор, в том числе и о подсудности.

Одной из основных проблем, решаемых гражданским правом, является защита слабой стороны в договорном обязательстве. Реализация данной задачи требует формального

---

<sup>1</sup> Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (с изм. от 21 июля 2014 г. № 277-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2014. - № 30 (часть I). - Ст. 4278.

<sup>2</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая / Федеральный закон РФ от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ (с изм. от 21 июля 2014 г. № 224-ФЗ) // Собрание законодательства. - 2013. - 9 декабря. - № 49.

<sup>3</sup> Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 2 марта 2010 г. № 7171/09 // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. – 2010. - № 6.

<sup>4</sup> Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 28 апреля 2008 г. № КА-А400/3309-08 // Справочно-правовая система Гарант.

отступления от одного из основных принципов гражданского законодательства - равенства участников гражданско-правовых отношений (ст. 1 ГК РФ). Фактически же, предоставляя слабой стороне дополнительные права и соответственно возлагая на ее контрагента по договору дополнительные обязанности, ГК РФ и другие законы тем самым обеспечивают на деле равенство участников таких договорных отношений<sup>1</sup>.

Анализируя вышеприведенные позиции судов, следует сделать вывод о том, что включение в договор условий о подсудности будет нарушением прав потребителей, так как условия договора фактически навязываются заемщику и он не может эти условия изменить.

Следующая проблема - взимание комиссии за обслуживание или выдачу кредита. Во многих случаях банки именуют дополнительный процентный ежемесячный платеж комиссией за ведение ссудного счета. Ни одна из кредитных организаций не раскрывает содержание услуги по ведению ссудного счета своим клиентам. Суды указывают на то, что взимание комиссии в данном случае действующим законодательством не предусмотрено и является нарушением прав потребителей. Например, ФАС ВСО в своем Постановлении указывает, что «в силу п. 2 ст. 16 Закона РФ «О защите прав потребителей» запрещается обуславливать приобретение одних товаров (работ, услуг) обязательным приобретением иных товаров (работ, услуг). При таких обстоятельствах суды двух инстанций пришли к правильному выводу о том, что банк осуществляет выдачу заемщику денежных средств в рамках исполнения им своих обязанностей по кредитному договору и включение в кредитные договоры по программам «Кредит наличными» и «Автокредитование» комиссии за выдачу кредита является незаконным возложением на заемщика-потребителя расходов, связанных с осуществлением банком своей деятельности, а также ущемляет права потребителя...»<sup>2</sup>.

Исходя из положений законодательства и судебной практики действия банка по взиманию комиссии в данном случае нарушают Закон № 2300-1.

Несколько лет назад появилась новая категория споров по искам граждан и Роспотребнадзора к кредитным организациям об оспаривании условий кредитного договора в части взимания комиссии за открытие и ведение ссудного счета заемщика. Существуют две совершенно противоположные точки зрения судов по данной проблеме:

1. Возложение на потребителя обязанности по оплате услуг по открытию и ведению ссудного счета в связи с предоставлением кредита - нарушение Закона № 2300-1. Например, Президиум ВАС РФ указал, что «действия банка по открытию и ведению ссудного счета не являются самостоятельной банковской услугой. Указанный вид комиссии нормами ГК РФ, законом о защите прав потребителей, другими ФЗ и иными нормативными правовыми актами РФ не предусмотрен, следовательно, включение в договор условия об оплате комиссии за открытие и ведение ссудного счета нарушает права потребителей»<sup>3</sup>.

2. Возложение на потребителя обязательства по оплате услуг по открытию и ведению ссудного счета в связи с предоставлением кредита не является нарушением Закона № 2300-1.

ФАС ПО отметил, что «комиссия за ведение и обслуживание ссудного счета по договору представляет собой возмещение затрат банка за конкретную работу в интересах клиента»<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Договорное право. Книга первая: Общие положения / Брагинский М.И., Витрянский В.В. - М.: Статут, 2011. - 847 с.

<sup>2</sup> Постановление Федерального арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 11 марта 2010 г. по делу № А78-6805/2009 // Справочно-правовая система Гарант.

<sup>3</sup> Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 2 марта 2010 г. № 7171/09 // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 2010. № 6.

<sup>4</sup> Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 13 декабря 2007 г. № А55-9143/2007 // Справочно-правовая система Гарант.

Как видим, анализ одних и тех же норм законодательства позволяет судам прийти к прямо противоположным выводам. Но исходя из того, что все-таки заемщик - более слабая сторона договора, считаем, что судам следует придерживаться первой позиции.

Обычно в кредитные договоры банки включают условие о правомерности одностороннего изменения кредитных процентов в случае изменения ставки рефинансирования Центрального банка РФ или в иных ситуациях.

Федеральный закон от 15.02.2010 № 11-ФЗ «О внесении изменений в статью 29 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»<sup>1</sup> вступил в силу 20 марта 2010 года. Он дополнил статью ч. 4, запрещающей кредитной организации в одностороннем порядке сокращать срок действия договора, увеличивать размер процентов и (или) изменять порядок их определения, увеличивать или устанавливать комиссионное вознаграждение по операциям в рамках таких договоров.

В соответствии со ст. 2 Закона 3 11-ФЗ положения ч. 4 ст. 29 Федерального закона от 02.12.1990 3 395-1<sup>2</sup> применяются к правоотношениям, возникшим из договоров, заключенных после дня вступления в силу таких изменений. Таким образом, условие о праве банка на одностороннее изменение процентной ставки, включенное в кредитный договор с заемщиком-гражданином после 20.03.2010, ничтожно в силу ст. 168 ГК РФ.

Подводя итог всему вышеизложенному, отметим, что в целом судебная практика идет по пути защиты прав заемщиков - физических лиц, что не может не радовать. Однако законодателю нужно учесть подходы, выработанные действующей практикой правоприменения и создать адекватную законодательную базу для регулирования кредитных отношений.

Бариев Р.В., магистрант НЧФ ИЭУП  
Гумерова Э.Ф., к.ю.н., доцент

### **Правовой режим мелиоративной системы как части земельного участка**

По своей правовой природе земельный участок является объектом гражданского права, однако, между тем земля является и основой жизни и деятельности человека, выступает в правовых отношениях как природный объект, природный ресурс и объект недвижимого имущества (земельный участок), что обуславливает особый характер регулирования земельных отношений, учет и приоритет использования земли именно как объекта природы, составной части экосистемы<sup>3</sup>.

В Земельном кодексе Российской Федерации (далее – ЗК РФ)<sup>4</sup> же понятие земельного участка закрепляется в качестве части поверхности земли (в том числе почвенный слой), границы которой описаны и удостоверены в установленном порядке (как правило, в плане земельного участка).

<sup>1</sup> Федеральный закон от 15 февраля 2010 г. № 11-ФЗ «О внесении изменений в статью 29 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2010. - № 8. - Ст. 775.

<sup>2</sup> Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (с изм. от 21 июля 2014 г. № 218-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2014. - № 30 (часть I). - Ст. 4219.

<sup>3</sup> См.: Анисимов А.П., Рыженков А.Я. Земельная функция современного государства: монография / А.П. Анисимов, А.Я. Рыженков. – М.: Новый индекс, 2012. – С. 7.

<sup>4</sup> Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ: [в ред. от 04.03.2015] // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001. – № 44. – Ст. 4147.

Лаконичность понятия, закрепленного нормативными предписаниями ЗК РФ, не раз становилась предметом дискуссии в специальной литературе.

В частности, в указанном понятии земельного участка не учтена неразрывная естественная, природная связь земельного участка с другими природными объектами на самом земельном участке. В этой связи предлагается сформулировать определение земельного участка следующим образом: «Земельный участок – это часть поверхности земли (объект недвижимого имущества), границы которой описаны и удостоверены в установленном законом порядке, элементами которого могут являться почвенный слой, водные объекты, расположенные на земельном участке растения, общераспространенные полезные ископаемые»<sup>1</sup>.

Земельный участок наделен следующими характеристиками, позволяющими его индивидуально определить: кадастровый номер; размер и местоположение (адрес) земельного участка; целевое назначение; разрешенное использование; вид права; обременения земельного участка; наличие объектов недвижимого имущества, прочно связанных с земельными участками.

Спорные аспекты определяющего характера земельных участков как основных объектов недвижимого имущества разрешаются в том числе и в судебной практике.

Так, в Постановлении Президиума ВАС РФ от 17 января 2012 г. N 4777/08 по делу N А56-31923/2006<sup>2</sup> была сказано: если гидротехнические сооружения (мелиоративные системы), которые представляют собой систему открытых проводящих каналов (канавы, выложенные железобетонными лотками) и закрытой осушительной сети, состоящей из асбестоцементных труб различного диаметра, созданы в целях осушения земель сельскохозяйственного назначения, такие объекты не имеют самостоятельного функционального назначения, созданы исключительно в целях улучшения качества земель и обслуживают только земельный участок, на котором расположены. Соответственно, спорные сооружения являются неотъемлемой частью земельного участка и в силу ст. 135 ГК РФ должны следовать его судьбе.

В Определении же Конституционного Суда РФ от 24 сентября 2013 г. № 1341-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы закрытого акционерного общества «АгроТехРесурс» на нарушение конституционных прав и свобод статьей 135 ГК РФ»<sup>3</sup> был поставлен вопрос о возможности отнесения мелиорационной системы к земельному участку, на котором она расположена, как принадлежности к главной вещи по смыслу ст. 135 ГК РФ и справедливо ли, что такая система не является самостоятельным объектом гражданского права, на который может быть зарегистрировано право собственности. По делу было вынесено определение о не подведомственности спора Конституционному суду РФ, однако в особом мнении судьи была высказана следующая точка зрения: «Арбитражные суды настаивали на том, что «любая мелиоративная система, находящаяся на земельном участке, сама по себе является ее элементом и частью», не имеет собственного функционального назначения и не может быть отделена и использована отдельно.

При таких обстоятельствах весьма спорным представляется отнесение такой мелиоративной системы к «принадлежности». Конституционному Суду Российской Федерации при принятии решения следовало принять во внимание, что ст. 133.1 новой редакции ГК РФ, вступившей в силу с 1 октября 2013 г., предусматривает новую категорию

<sup>1</sup> Там же.

<sup>2</sup> Постановление Президиума ВАС РФ от 17 января 2012 г. N 4777/08 [Электронный ресурс]: по делу N А56-31923/2006. – Электрон. дан. – М., 2015. – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

<sup>3</sup> Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы закрытого акционерного общества «АгроТехРесурс» на нарушение конституционных прав и свобод статьей 135 Гражданского кодекса Российской Федерации: определение Конституционного Суда РФ от 24 сентября 2013 г. № 1341-О [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М., 2015. – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

объектов права собственности – единый недвижимый комплекс.

Можно предположить, что по своим техническим особенностям и функциональному назначению мелиоративные системы (в частности коллекторы и дренажные сети) ничем не отличаются от трубопроводов или линий электропередачи, названных в ст. 133.1 ГК РФ. Впрочем, и в отношении электрических и водопроводных коммуникаций в судебной практике сегодня нет единства – они в ряде случаев признаются самостоятельными объектами, а иногда – принадлежностью (здания).

На наш взгляд, при определении правового режима подобной системы необходимо оценивать именно ее предназначение – при возможности ее использования не только для обслуживания земельного участка, имеет смысл рассматривать ее как самостоятельный объект права.

#### **Список использованной литературы:**

1. Анисимов А.П., Рыженков А.Я. Земельная функция современного государства: монография / А.П. Анисимов, А.Я. Рыженков. – М.: Новый индекс, 2012. – С. 7.
2. Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ: [в ред. от 04.03.2015] // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001. – № 44. – Ст. 4147.
3. Постановление Президиума ВАС РФ от 17 января 2012 г. N 4777/08 [Электронный ресурс]: по делу N А56-31923/2006. – Электрон. дан. – М., 2015. – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
4. Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы закрытого акционерного общества «АгроТехРесурс» на нарушение конституционных прав и свобод статьей 135 Гражданского кодекса Российской Федерации: определение Конституционного Суда РФ от 24 сентября 2013 г. № 1341-О [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М., 2015. – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

Буликян О.А., аспирант

### **Проблемы банкротства физических лиц в условиях экономического кризиса**

Проблемы банкротства в условиях развития рыночной экономики всегда занимали важное место в жизни общества. На современном этапе социально-экономического развития нашей страны эти вопросы еще более актуализируются. Ибо банкротство является постоянным спутником экономических кризисов.

Прежде всего разберемся в научном обосновании понятия банкротства. Так, Банкротство – это законная процедура, в ходе которой вы перекладываете деньги в брючный карман и отдаете пиджак кредиторам». (1)

Банкротство - признанная арбитражным судом либо объявленная должником неспособность в полном объеме удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнять обязанность по уплате обязательных платежей, повлекшая применение к должнику процедуры конкурсного производства в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов в пределах имеющихся активов должника» (2)

Банкротство-признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» (3)

Банкротствоявляется такой категорией, которая охватывает социально-экономическую жизнь, политические и правовые аспекты в функционировании, как юридических лиц, так и физических лиц. Острота проблемы усиливается в особенности в период экономических кризисов.

Хотели бы в данной статье поднимать вопросы банкротства физических лиц. Такая проблема она всегда существовала, но при нынешней ситуации развития финансово кризисной системы она становится чрезвычайно актуальна. Хотелось бы провести статистические данные, подтверждающие значимость правового обеспечения банкротства физических лиц.

Суммарная просроченная задолженность граждан перед банками достигнет 698 млрд руб. Если сравнивать темпы роста с предыдущими годами, то окажется, что за последние пять лет темпы роста просрочки увеличились в 18 раз. Просроченная задолженность растет в основном в секторе потребительского необеспеченного кредитования.

Платежная дисциплина заемщиков сильно ухудшилась в декабре. (4)

Потребительские кредиты во всем мире являются средством немедленного приобретения товаров и услуг. Однако, у них есть один главный минус – кредиты приходится отдавать с процентами.

Но некоторые граждане, преимущественно в странах с недоразвитой судебной и исполнительной властью, в таких как наша страна – Россия, попросту не платят по кредитам ни копейки. При этом никакие коллекторские агентства ничего не могут поделать с такими людьми. В самом деле – не идти же на уголовное преступление, чтобы выбить из человека то, что он обещал выплачивать месяцами и годами.

А что же говорит статистика? По данным российских банковских экспертов, на сегодняшний день в России не выплачиваются около 15% всех кредитов, выданных в предыдущие годы. При этом, не имеет значения сумма кредита – был ли это займы денег под небольшой процент, к примеру, для целей приобретения объектов недвижимости. Либо это был экспресс-кредит под высокий процент. Либо же – кредит на развитие фермерского или предпринимательского дела. Известно одно – количество таких токсичных активов у банков превысило полмиллиона. И, как предсказывают многие эксперты, процент таких плохи активов в банковской среде будет нарастать.

Причина роста невыплат по кредитам банальна – низкая настороженность банков, и стремление их заработать в конкурентной среде. При этом кредиты выдавались без справок о доходах, и без подтверждения финансовой состоятельности гражданина. Ну а поскольку законодательная база, прописывающая конкретно – что надо делать в таких случаях, еще неразвита. Поскольку исполнительные органы в виде судебных приставов попросту не стремятся связываться с такими людьми, ситуация в России только будет усугубляться. Ну и самое главное - в итоге будут расти проценты по новым кредитам, чтобы банки могли погасить ими старые. Так что готовимся к новому росту кредитных ставок. (5)

Данная неосмотрительность банков и законодательная неурегулированность данных взаимоотношений между банками и физическими лицами ведет к повышению процентной ставки на новые кредиты в целях вернуть потерянные деньги. Данная статистика говорит о том, что огромные суммы физические лица должны своим кредиторам и для выхода с этой ситуации. 29 декабря 2014 года Президент РФ В.В. Путин подписал федеральный закон принятый ранее государственной думой 19 декабря. Данный ФЗ вступит в силу 1 июля 2015 года, что обеспечит выплату кредиторам по своим обязательствам через процедуру банкротства физических лиц, которая решит массу экономических и социальных проблем, как на региональном уровне, так и на федеральном, что является актуальным в непростых экономических, но в полне решаемых для нашей страны, с помощью титанического труда и высокой чуткостью нашего президента. (6)

Не случайно в нашем обществе в связи с усилением социальной напряженности-эта проблема поднимается на новый уровень. Мы знаем из печати, что в настоящее время принят и подписан законопроект о несостоятельности банкротства физических лиц, которая вступит в силу с 1 июля 2015 года.

Проанализировав отдельные положения федерального закона о банкротстве физических лиц от 29 декабря 2014 года пришли к следующему выводу, что на сколько



многогранным является процесс объявления банкротства физических лиц. Он охватывает, как объективные, так и субъективные вопросы. Правовое обеспечение будущего закона о банкротстве физических лиц является очень сложным и тонким вопросом по сколько охватывает интересы каждого человека. Принятие такого закона с учетом использования всей законодательной базы позволит минимизировать риски финансовой сферы человеческой жизни, тем самым обеспечить политическую стабильность в обществе. На наш взгляд принятие этого закона должно сопровождаться широким обсуждением правовой, экономической науки и всех членов заинтересованного общества.

#### **Список использованной литературы:**

1. Бернан Тристан: [Электронный ресурс]. – Режим доступа file:///C:/Users/User/Downloads/2013\_mart\_art53442.pdf
2. Клоб Б. Состав преступления и понятие банкротства // Законность. - 1998. - N 1. - С. 48 - 49.
3. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (в ред. от 31.12.2004)
4. <http://rbcdaily.ru/finance/562949993472184> - интернет ресурс
5. [http://www.dengy-vsem.ru/news\\_vid.php?id=37](http://www.dengy-vsem.ru/news_vid.php?id=37) – интернет ресурс

Ванин Ю.М., магистрант НЧФ ИЭУП  
Ющенко Н.А., к.ю.н., доцент

#### **О праве акционера на получение информации.**

Согласно ст.91 федерального закона «Об акционерных обществах»<sup>1</sup> (далее - Закон об АО) установлена обязанность акционерного общества, предоставлять акционеру информацию по его требованию.

Именно акционеру дано право получать информацию, так как исходя из судебной практики лицо, утратившее статус акционера к моменту обращения в суд с иском, не вправе требовать предоставления информации об обществе. В частности, по одному из дел, суд пришел к выводу, что в соответствии с п. п. 1 и 2 ст. 91 Закона об АО, общество обязано обеспечить акционерам доступ к документам, предусмотренным п.1 ст. 89 Закона об АО. Документы должны быть представлены обществом в течение семи дней со дня предъявления соответствующего требования. Общество обязано по требованию лиц, имеющих право доступа к документам, перечисленным в п.1 ст. 89, представить им копии указанных документов. В силу указанной нормы право требовать информацию от общества имеет только его акционер.<sup>2</sup>

Также лицо, утратившее статус акционера на момент рассмотрения судом спора по существу, не вправе требовать предоставления информации об обществе. При этом судам необходимо учитывать, что не могут быть удовлетворены требования лица об обязанности хозяйственного общества предоставить информацию, если на момент рассмотрения дела такое лицо не является участником хозяйственного общества.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Об акционерных обществах: федеральный закон от 26 декабря 1995г. № 208-ФЗ [в ред. от 22.12.2014] // Собрание законодательства РФ. – 1996 – № 1. – Ст. 1.

<sup>2</sup> Постановление ФАС Центрального округа от 07.11.2008г. № Ф10-4947/08 по делу № А08-261/08-30// СПС Консультант плюс.

<sup>3</sup> Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 18.01.2011 г. № 144 «О некоторых вопросах практики рассмотрения арбитражными судами споров о предоставлении информации участникам хозяйственных обществ»// СПС Консультант плюс.

Акционерное общество не вправе отказать акционеру в предоставлении отчетов независимых оценщиков по причине отсутствия в требовании точных реквизитов этих отчетов. Что касается необходимости конкретизировать документы, подлежащие копированию, то требование акционеров о предоставлении отчетов независимых оценщиков, ограниченное периодом деятельности общества, а также указанием на проводившие их организации, с достаточной очевидностью позволяет расценивать его как вполне четкое и исполнимое.

На практике иногда возникают вопросы, какие документы должен предоставить акционер для получения информации об акционерном обществе? Сам статус акционера подтверждается выпиской из реестра акционеров. Судебная практика показывает, что акционер не обязан прикладывать к требованию о предоставлении информации выписку из реестра акционеров, подтверждающую его статус.<sup>1</sup>

Возлагая на акционерное общество обязанность по обеспечению акционерам доступа к его документам, ст. 91 Закона об АО не предусматривает совершения каких-либо дополнительных действий со стороны акционера, в том числе и по представлению доказательств, подтверждающих наличие у него акций этого общества. Устранение сомнений и неясностей по вопросу о наличии статуса акционера у лица, обратившегося с требованием об обеспечении доступа к документам о деятельности организации, является обязанностью самого акционерного общества.

Гарантией защиты прав акционерного общества в данном случае служит семидневный срок для предоставления документов, в течение которого организация имеет реальную возможность проверить, не утрачен ли заявителем статус акционера к моменту обращения с требованием об обеспечении доступа к информации о деятельности общества.<sup>2</sup>

В судебной практике имеются разные позиции по поводу прикладывания акционером документа с заверенным образцом своей подписи к требованию о предоставлении информации. Однако, согласно правовой позиции Высшего Арбитражного Суда РФ<sup>3</sup> следует, что поскольку право требовать предоставления информации принадлежит только акционеру акционерного общества, до исполнения обязанности по предоставлению информации общество вправе запросить у лица, требующего предоставления информации, доказательства, подтверждающие наличие у него статуса акционера этого общества.

В некоторых случаях, суды считают, что действия акционера по заверке его подписи, отвечают требованиям достаточности, разумности и адекватности и направлены на защиту интересов юридического лица и его акционеров.<sup>4</sup>

Способами исполнения обязанности по предоставлению акционерам информации об обществе являются:

1. Общество по требованию акционера может направить запрашиваемую информацию об обществе по почте, так как такой способ представления информации не запрещен законом.

2. Общество обязано предоставлять акционеру копии документов бухгалтерского учета, содержащихся в компьютерных файлах.

---

<sup>1</sup> Определение ВАС РФ от 19.11.2008 N 14915/08 по делу N А40-61806/07-57-537// СПС Консультант плюс.

<sup>2</sup> Постановление ФАС Северо-Западного округа от 25.06.2010 г. по делу № А56-28326/2009 // СПС Консультант плюс.

<sup>3</sup> Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 18.01.2011 г. № 144 «О некоторых вопросах практики рассмотрения арбитражными судами споров о предоставлении информации участникам хозяйственных обществ»// СПС Консультант плюс

<sup>4</sup> Постановление ФАС Московского округа от 11.07.2011 г. № КА-А40/6061-11 по делу № А40-36022/10-92-185 // СПС Консультант плюс.

3. Размещение обществом информации на странице в сети Интернет не освобождает его от обязанности предоставить по требованию акционера копии документов, предусмотренных Законом об АО.

Утрата органом связи документов, направленных обществом акционеру на основании требования о предоставлении информации, признается ненадлежащим исполнением обществом обязанности по предоставлению информации.<sup>1</sup>

Васина А.С., магистрант

### **Проблема соотношения понятий «наследование по закону» и «наследование по завещанию»**

В Российской Федерации согласно ст.1111 ГК РФ наследование осуществляется: по завещанию и по закону.

Согласно абз.2 ст. 1111 ГК РФ «наследование по закону имеет место, когда и поскольку оно не изменено завещанием, а также в иных случаях, установленных настоящим Кодексом»<sup>2</sup>.

Рассматривая норму абз.1 ст. 1111 ГК РФ, следует обратить внимание на порядок, в котором перечислены виды правового регулирования наследственного правопреемства. На первое место законодатель помещает наследование по завещанию, а на второе – наследование по закону.

С перемещением наследования по закону на второе место согласны далеко не все исследователи и юристы-правоведы. По мнению Грудцыной Л.Ю., такой подход законодателя вряд ли представляется обоснованным, так как составление завещания – не обязанность, а право завещателя, которым он может и не воспользоваться<sup>3</sup>.

Н.В. Ростовцева считает, что нормы о наследовании по закону должны опережать нормы о наследовании по завещанию, так как в России традиционно шире используется наследование по закону<sup>4</sup>.

Но в, то же время, если сравнивать данные виды правового регулирования, можно сказать о том, что наследование по завещанию поставлено на первое место в целом разделе V ГК РФ «Наследственное право». Наследованию по завещанию посвящена гл.62 ГК РФ, за которой следует гл.63 «Наследование по закону». Однако, по мнению Ростовцевой Н.В., гл.62 ГК РФ содержит отсылки к нормам последующей 63 главы (например, ст.1119 ГК РФ, ст.1121 ГК РФ)<sup>5</sup>.

Кроме того, наследованию по завещанию посвящено 23 статьи ГК РФ (ст.1118-1140), а наследованию по закону – 11 статей (ст.1141-1151 ГК РФ).

Так же в зависимости от условий завещания и конкретных обстоятельств соотношение двух оснований наследования устанавливается следующим образом. Наследование по завещанию полностью замещается наследованием по закону, если:

<sup>1</sup> Определение ВАС РФ от 15.11.2010г. № ВАС-15330/10 по делу № А32-34421/2009-62/563 // СПС Консультант плюс.

<sup>2</sup> гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья). Федеральный закон от 26.11.2001. № 146-ФЗ (ред. от 05.05.2014) // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 49. – Ст. 4552.

<sup>3</sup> Грудцына Л.Ю. Наследование в вопросах и ответах -М: Бератор - Пресс, 2009.- с.55

<sup>4</sup> Ростовцева Н.В. О некоторых новеллах наследственного права. К принятию части третьей ГК РФ // Журнал российского права.- 2009.- №3.- с.10

<sup>5</sup> Ростовцева Н.В. Нормы наследственного права в третьей части ГК РФ // Юрист.- 2010. -№3.- С.65

- наследники по завещанию отсутствуют на день открытия наследства (ст.1116 ГК РФ);
- ни один из наследников по завещанию не принял наследства либо каждый из них отказался от наследства по завещанию (с.1157,1158,1161 ГК РФ);
- ни один из наследников по завещанию не имеет права приобрести наследство в силу недостойности (ст.1117 ГК РФ);
- завещание в целом признано недействительной сделкой (ст.1131 ГК РФ).

Наследование по завещанию дополняется, изменяется, иным образом сочетается с наследованием по закону, если:

- завещание составлено в отношении части наследственного имущества, указанной в виде доли в наследстве или отдельных конкретных вещей либо прав;
- к части имущества, не затронутой завещательными распоряжениями, применяется порядок наследования по закону (ст.1111, 1120 ГК РФ);
- завещанием нарушены права необходимых наследников на обязательную долю в наследстве (ст.1149 ГК РФ):
- завещание принято частично недействительным (ст. 1131 ГК РФ);
- наследник по завещанию обладает правом выбора альтернативного основания наследования (ст.1158 ГК РФ);
- в иных случаях предусмотренных законом.

По моему мнению, несмотря на противоречия во взглядах различных авторов и законодателей в области главенства наследования по завещанию, или наследования по закону, все же эти два вида правового регулирования наследственных отношений играют немаловажную роль в правовой практике России, дополняют и замещают друг друга в ситуациях, перечисленных выше. Следовательно, как бы ни хотелось различным авторам поставить на первое место либо наследование по завещанию, либо по закону, они все равно будут действовать в тесной взаимосвязи. Поэтому постановку той или иной категории наследования на первой или второе место необходимо считать неправильной.

Воронин А.В., магистрант НЧФ ИЭУП  
Юнусов А.А., д.ю.н., доцент

### **Понятие института реабилитации в уголовном судопроизводстве России (терминологический аспект)**

Известно, что термин «реабилитация» происходит от позднелатинского «*rehabilitatio*», где «*re*» – приставка, обозначающая возобновление; категория «*habilitas*» – пригодность, способность<sup>1</sup>.

Отсюда суть (основа) реабилитации, во-первых, в восстановлении пригодности (способности) личности, подвергнутой незаконному уголовному преследованию, осуждению и наказанию, быть полноправным носителем общегражданских прав и обязанностей, которые (ранее) были ограничены публичными процессуальными органами. Во-вторых, в создании эффективного компенсационного механизма восстановления имущественных, социальных и т. п. прав и законных интересов личности, которые были нарушены действиями или решениями публичных процессуальных органов<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> См.: Большая Советская Энциклопедия / Под ред. А.М. Прохорова. – М., 1975. Т. 21. С. 516.

<sup>2</sup> В этом контексте, по утверждению Н.И. Миролюбова, названный термин впервые используется средневековым французским легистом *Beuñianus* для обозначения древнейшего института помилования осужденного с восстановлением его прежних прав. См.: Миролюбов Н.И. Реабилитация как специальный правовой институт. – Казань, 1902. С. 17.

Первая составляющая исследуемой категории и института, есть *юридический акт* покаяния государства; юридическое восстановление всей полноты прав и свобод (уголовно-преследуемой) личности, признание ее равной в социально-правовом отношении остальным членам гражданского общества<sup>1</sup>.

Вторая – *юридический механизм (процедура)*, посредством которого юридически реабилитированный (восстановленный в правах или оправданный, в случае осуждения) вправе в своем интересе потребовать (и получить) от государства полное возмещение имущественных потерь, компенсацию моральных страданий, восстановление иных неимущественных прав и т. п.

Сказанное, казалось бы, очевидно. Между тем, законодатель весьма противоречив в регулировании этих принципиальных моментов. По смыслу п. 34 ст. 5 УПК: «**реабилитация**» – это *порядок* восстановления прав и свобод лица, незаконно или необоснованно подвергнутого уголовному преследованию, и возмещения причиненного ему вреда.

При анализе данного определения, предложенного законодателем, прежде всего, удивляет, что за его пределами, во-первых, осталось *юридическое основание* данного института; сам акт юридической реабилитации (оправдательный приговор суда; акт прекращения уголовного дела или уголовного преследования по реабилитирующим основаниям; постановление об отмене, незаконно применяемых принудительных мер медицинского характера и т. п.).

Во-вторых, по его буквальному смыслу, право на реабилитацию имеет исключительно лицо, которое незаконно или необоснованно было подвергнуто уголовному преследованию. Между тем, в соответствии с ч. 3 ст. 133 УПК право на возмещение вреда в порядке института реабилитации имеют, в том числе, лица, *незаконно подвергнутые мерам процессуального принуждения*.

Законодатель, правда, не оговорился, что применение названных мер также неразрывно связано с применением к этим лицам *уголовного преследования*, выступая, по сути, дополнением, обеспечительным фактором эффективной реализации последнего. И в этом принципиальном контексте право на реабилитацию по правилам норм гл. 18 УПК, безусловно, не имеют те лица (свидетели, потерпевшие, специалисты), к которым в качестве уголовно-процессуальной санкции применялись меры процессуального принуждения, но которые не были при этом субъектами уголовного преследования со стороны государства<sup>2</sup>.

В-третьих, законодатель в указанном определении апеллирует лишь к порядку восстановления *прав и свобод* лица, незаконно или необоснованно подвергнутого уголовному преследованию, а категория нарушенного *интереса* (который также охраняется законом) осталась вне его внимания<sup>3</sup>.

В-четвертых, понятие реабилитации (в данном определении) оказалось неразрывно связанным с (установленным законом) *порядком возмещения вреда*. Между тем, названная составляющая идеи и института реабилитации всецело опосредована (диспозитивным) интересом и волей реабилитированного, который может и не выдвигать названных

---

<sup>1</sup> Реабилитация в Российском уголовном процессе: монография / Гарилюк Р.Ф., Ковтун Н.Н., Юнусов А.А. – Нижнекамск: Изд-во НМИ, 2007. – 216 с.

<sup>2</sup> В этом контексте, нормы ч. 3 ст. 133 УПК РФ, безусловно, нуждаются в названном (существенном) уточнении. В следующей, к примеру, редакции «Право на возмещение вреда в порядке, установленном настоящей главой, имеет также любое лицо, незаконно подвергнутое мерам процессуального принуждения *в ходе уголовного судопроизводства, при условии, что их применение было связано с уголовным преследованием данного лица*».

<sup>3</sup> Справедливости ради, отметим, что на этот момент не обращается внимания в большинстве известных нам работ, посвященных исследованию сути и содержания института реабилитации по нормам гл. 18 УПК РФ.

требований к государству; отказаться от формулирования и предъявления компенсационных требований к государству и, тем не менее, остаться юридически реабилитированным.

В-пятых, по смыслу норм ст. 139 УПК право на реабилитацию (впервые) предоставлено и *юридическим лицам*, что также не нашло своего отражения в названном определении<sup>1</sup>.

Не менее противоречиво сформулировано в УПК РФ и понятие «реабитированный». Согласно п. 35 ст. 5 УПК: «**реабитированный**» – это лицо, имеющее (в соответствии с законом) право на возмещение вреда, причиненного ему в связи с незаконным или необоснованным уголовным преследованием.

По буквальному смыслу предложенной дефиниции, речь явно идет о еще нереализованной потенции, о праве и возможном процессе имущественной, компенсационной и т. п. реабилитации лица, реализация которых всецело зависит от воли самого оправданного<sup>2</sup>, который пока лишь юридически восстановлен в правах соответствующим юридическим актом; реабилитирован юридически, но, как бы, еще не «вознагражден» фактически.

В данной связи это лицо, по идее, можно было бы именовать – «реабитируемый», то есть лицо – процесс реабилитации которого еще не завершен, находится в потенции<sup>3</sup>. Увы, но и это определение, на наш взгляд, неприемлемо, ибо если лицо не пожелает воспользоваться правом (требования) на процесс компенсационной реабилитации, не потребует возмещения убытков или компенсации (устранения) иного вреда, то оно, вроде как, и не реабилитировано. А это уже противоречит самой сути данной идеи, ибо именно юридическим актом правовосстановительного характера (оправдательным приговором; постановлением следственных органов и т. п.) лицо признается юридически реабилитированным, полностью восстановленным в правах<sup>4</sup>.

Таким образом, лицо обретает статус *реабитированного* не тогда, когда в отношении него процесс реабилитации завершен полностью, а в момент вступления в законную силу юридического решения (акта), дающего, в том числе, право (императивного требования к государству) на компенсационную составляющую идеи и института реабилитации.

Противоречие с установленным в п. 34 ст. 5 УПК определением реабилитации просматривается и в положениях ст. 134 УПК, которая закрепляет порядок признания права на (имущественную, компенсационную и т. п.) реабилитацию. В ч. 1 ст. 134 УПК указано: «Суд в приговоре, определении, постановлении, а следователь, дознаватель в постановлении признают за оправданным либо лицом, в отношении которого прекращено уголовное преследование, право на реабилитацию. Одновременно реабилитированному

---

<sup>1</sup> Оговоримся, эта норма объективно порождает вопросы, ибо по нормам российского материального и уголовно-процессуального права юридические лица не могут быть субъектами, в отношении которых реализуется уголовное преследование. Следовательно, они *a priori* не могут быть субъектами института реабилитации по правилам гл. 18 УПК. И в этом контексте нормы ст. 139 УПК, на наш взгляд, нуждаются в приведении в соответствие с истинной волей законодателя в этом вопросе. Подробнее об этом далее.

<sup>2</sup> Оговоримся, термин «оправданный» применительно к исследуемым вопросам толкуется нами расширительно, охватывая собой не только оправдание по суду, но и применение реабилитирующих оснований (прекращения дела) на досудебном этапе или в суде.

<sup>3</sup> Подобное определение, в частности, обосновывается в ряде работ, в том числе, монографического характера. См., напр.: Подопригора А.В. Реабитация в уголовном судопроизводстве России // Дисс. ... канд. юрид. наук. – Ростов-на-Дону, 2004. С. 25-26; Владимирова В.В. Компенсация морального вреда – мера реабилитации потерпевшего в российском уголовном процессе // Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Ижевск, 2004. С. 7-8; Бетрозов С.А. Институт реабилитации в уголовном процессе России. С. 16; и др.

<sup>4</sup> Реабитация в Российском уголовном процессе: монография / Гарилюк Р.Ф., Ковтун Н.Н., Юнусов А.А. – Нижнекамск: Изд-во НМИ, 2007. – 216 с.

направляется извещение с разъяснением порядка возмещения вреда, связанного с уголовным преследованием».

Налицо, явная тавтология. С одной стороны, обвиняемый названным актом уже назван *реабилитированным* (реабилитация – состоялась); с другой, ему же в обязательном порядке разъясняется *право на реабилитацию*, которой он (как бы) может воспользоваться (реабилитация – возможна). В итоге остается неясным: он уже реабилитированный или еще реабилитируемый<sup>1</sup>.

В том же контексте разночтения терминов «реабилитация» и «реабилитированный» изложены нормы ст. 135-136, 138 УПК, которые регулируют процессуальный порядок возможного возмещения (компенсации) материального, морального и т. п. вреда лица, по идее, уже реабилитированного.

Нет методологического единства в вопросе о соотношении названных терминов (а равно, составляющих института реабилитации) и в уголовно-процессуальной доктрине.

Так, отдельными авторами высказывались суждения о необходимости включения в (общее) понятие реабилитации не только права на возмещение вреда, но и реальное, обязательное возмещение этого вреда.

К примеру, М.И. Пастухов, детально исследовавший в свое время основы этого процессуального института, указывал: «Реабилитация предполагает не только признание невиновности гражданина в соответствующем процессуальном решении, но и принятие во исполнение этого решения мер, которые призваны вернуть невиновному то, что он утратил в связи с необоснованным уголовным преследованием и осуждением: возместить причиненный имущественный и моральный вред, восстановить в прежних правах»<sup>2</sup>.

Практически в том же контексте к определению сути идеи реабилитации подходит В.В. Зинькевич, который прямо пишет о том, что ее суть, прежде всего, заключается «...в реальном устранении тех вредных последствий, которые наступили в результате расследования уголовного дела»<sup>3</sup>.

Подобное мнение высказывалось и в работах Н.Я. Шило, полагающей, что «...в понятие реабилитации следует включить не только факт прекращения уголовного дела или оправдания по суду лиц, необоснованно привлекавшихся к уголовной ответственности, правовые основания и круг субъектов, но наступающие в связи с этим правовые последствия (например, восстановление репутации и чести невиновных граждан и возмещение материального ущерба)»<sup>4</sup>.

В настоящее время активными сторонниками данной позиции выступают А.Н. Глыбина и Ю.К. Якимович, также указывая на то, что реабилитация не может ограничиваться лишь официальным признанием лица невиновным в совершении инкриминируемого ему деяния; что в определении сути реабилитации (с некоторыми оговорками) следует признать справедливость дефиниции Ч.С. Касумова, который считает, что реабилитация – это «официальное установление невиновности лица в совершении преступления которое: 1) сформулировано в специальном юридическом акте – оправдательном приговоре или постановлении (определении) – о прекращении уголовного дела, вынесенном в случае отсутствия события преступления или отсутствия в деянии состава преступления, либо за недоказанностью участия лица в совершении преступления; 2) порождает право этого лица на возмещение имущественного ущерба, восстановление трудовых, пенсионных,

<sup>1</sup> Реабилитация в Российском уголовном процессе: монография / Гарилюк Р.Ф., Ковтун Н.Н., Юнусов А.А. – Нижнекамск: Изд-во НМИ, 2007. – 216 с.

<sup>2</sup> См.: Пастухов М.И. Реабилитация невиновных. Основы правового института. – Минск, 1993. С. 31; Шило Н.Я. Проблема реабилитации на предварительном следствии. – Ашхабад, 1981. С. 16; Глыбина А.Н., Якимович Ю.К. Указ. раб. 146 с.

<sup>3</sup> Зинькевич В.В. Актуальные проблемы охраны прав личности в советском уголовном судопроизводстве. – Свердловск, 1989. С. 113

<sup>4</sup> Шило Н.Я. Проблема реабилитации на предварительном следствии. С. 16.

жилищных и других прав, возмещение прав, возмещение иного ущерба, причиненного ему незаконным осуждением, незаконным привлечением к уголовной ответственности, незаконным применением в качестве меры пресечения заключения под стражу, и осуществляемого государством в полном объеме независимо от вины должностных лиц органов дознания, предварительного следствия, прокуратуры и суда»<sup>1</sup>.

И хотя это определение, на их взгляд, громоздко, тем не менее, содержит основные признаки реабилитации. Соответственно, достаточно правомерным, для них, является вывод о том, что понятие реабилитации (изначально) включает в себя два элемента: (1) официальное признание лица невиновным в совершении преступления; (2) возмещение причиненного вреда и восстановление в иных правах, нарушенных в результате незаконного или необоснованного уголовного преследования и / или осуждения<sup>2</sup>.

Впрочем, этот подход к определению сути идеи (и института) реабилитации, как уже отмечалось, имеет достаточно много сторонников<sup>3</sup>.

В тоже время, категорически против подобного определения (суть) реабилитации высказывается, к примеру, Н.В. Ильютченко, правильно, на наш взгляд, полагая, что: «Если признать, что реальное возмещение ущерба, причиненного личности в уголовном процессе незаконными действиями органов дознания, предварительного следствия, прокуратуры и суда, – элемент реабилитации, то сама реабилитация, тем самым, становится в зависимость от воли пострадавшего субъекта (упомянутый субъект, имея право на возмещение ущерба, может отказаться от использования названного права). При реабилитации, таким образом, лицу как бы навязывается возмещение ущерба»<sup>4</sup>.

В том же контексте, но уже по смыслу норм гл. 18 УПК РФ, высказывается А.А. Подопригора, который специально оговаривается, что им поддерживается точка зрения Н.В. Ильютченко<sup>5</sup>. И при определении сути идеи реабилитации следует исходить из того, что в правовом государстве гражданин осуществляет свои права добровольно. Уместна в этом контексте и приводимая им цитата из работ И. Канта: «Принцип свободы в отношении устройства общества, – писал И. Кант, – я выражаю в следующей форме: ни один не может принудить меня быть счастливым так, как он хочет (так, как он представляет себе благополучие других людей); каждый вправе искать своего счастья на том пути, который ему самому представляется хорошим, если только он этим не наносит ущерба свободе других стремиться к этой же цели»<sup>6</sup>.

Трудно не согласиться с этим суждением, ибо считать что реабилитации (акта юридического восстановления в правах) не было если волей реабилитированного не был «включен» юридический механизм возмещения имущественных потерь, денежной компенсации морального вреда или полного восстановления иных неимущественных прав, полагаем, неправильно ни с юридической, ни с морально-этической стороны<sup>7</sup>.

<sup>1</sup> Касумов Ч.С. Последствия реабилитации по советскому праву. – Баку, 1991. С. 23-24.

<sup>2</sup> См.: Глыбина А.Н., Якимович Ю.К. Указ. раб. С. 42.

<sup>3</sup> Кокорев Л.Д. Подсудимый в советском уголовном процессе. – Воронеж, 1973. С. 63-64; Полякова М.Ф. Реабилитация невиновных: гарантия чести и достоинства личности // Сов. государство и право. 1976. № 10. С. 121; Савицкий В.М. По поводу уголовно-процессуальных гарантий прав невиновного на реабилитацию // Сов. государство и право. 1965. № 9. С. 48; Скворцов Н.Н. Правовые последствия оправдания // Сов. государство и право. 1970. № 9. С. 109-112; и др.

<sup>4</sup> См.: Ильютченко Н.В. Возмещение ущерба, причиненного личности в уголовном процессе незаконными действиями органов дознания, предварительного следствия, прокуратуры и суда // Дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 1995. С. 30-31.

<sup>5</sup> См.: Подопригора. Указ. раб. С. 28-29.

<sup>6</sup> См.: Кант И. Сочинения. – М., 1966. Т. 4. Ч. 2. С. 79.

<sup>7</sup> Реабилитация в Российском уголовном процессе: монография / Гарилюк Р.Ф., Ковтун Н.Н., Юнусов А.А. – Нижнекамск: Изд-во НМИ, 2007. – 216 с.



Законодатель также последователен в вопросе о том, что понятие «реабилитированный» следует, прежде всего, связывать с юридическим актом, которым уголовно-преследуемое или осужденное лицо, полностью восстанавливается в гражданских правах; освобождается как от тягот уголовного преследования, так и от его (возможных) следствий. Именно в этом контексте названное понятие, к примеру, использовано в законе РСФСР от 18 октября 1991 г. «О реабилитации жертв политических репрессий», где прямо говорится о праве на возмещение ущерба уже реабилитированных лиц.

Таким образом, именно *юридическую реабилитацию* законодатель, во-первых, рассматривает как необходимое условие (возможного) возмещения ущерба, причиненного личности незаконным уголовным преследованием, незаконным осуждением, применением принудительных мер медицинского характера и т. п.; во-вторых, как необходимый элемент возникновения права у юридически реабилитированного лица на предъявление соответствующих (компенсационных) требований к государству. Подчеркнем, права, а не обязанности. Насколько юридически реабилитированное лицо распорядится этим своим (диспозитивным) субъективным правом, зависит исключительно от его воли, ибо государство не может навязывать ему компенсационной составляющей института реабилитации<sup>1</sup>.

Габдурахманов А.Н., НЧФ ИЭУП  
Ющенко Н.А., к.ю.н., доцент

### **Исторические аспекты правового регулирования несостоятельности (банкротства) коммерческих юридических лиц**

По смыслу положений ст. 2 ФЗ от 26 октября 2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)»<sup>2</sup> под банкротством (несостоятельностью) понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

В становлении института несостоятельности (банкротства) выделяют несколько этапов<sup>3</sup>.

Первым был период, характеризующийся личной ответственности должника. Помимо личного характера ответственности должника к числу особенностей правовой системы этого периода следует отнести и жестокость применяемых к не справившемуся с долгом лицу наказания: такие указания содержатся в таких древнейших источниках права, как Законы царя Хаммурапи, Дхармашастра Ману, Законы XII таблиц, и др.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Отметим, комплексный характер идеи и института реабилитации в последнее время все более находит свое отражение в позициях целого ряда исследователей, обоснованно отмечающих на обе составляющие этой идее, которые находятся в диалектическом взаимодействии, не исключая второй составляющей. См., напр.: Бетров С.А. Институт реабилитации в уголовном процессе России. С. 13-14; Татьяна Д.В. Реабилитация в уголовном процессе России (понятие, виды, основания, процессуальный порядок). С. 7; и др.

<sup>2</sup> О несостоятельности (банкротстве): федер. закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ [в ред. от 29.12.2014] // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 43. – Ст. 4190.

<sup>3</sup> Карелина С.А. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства): Учебно-практическое пособие / С.А. Карелина. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – С. 174.

<sup>4</sup> Хрестоматия по истории Древнего Рима: Учеб. пособие / Под ред. В.И. Кузищина. – М.: 1987. – С. 28

Исторические корни института несостоятельности (банкротства) также достаточно глубоки и в юридической истории нашего государства. Несмотря на то, что само слово «банкротство» появилось в российском праве значительно позднее, положения, касающиеся несостоятельности, встречаются уже в Русской правде (действовал в Древней Руси в XI – XII вв.)<sup>1</sup>.

Анализируя основные положения указанного выше памятника права, необходимо отметить, что при определении банкротства этот документ не склоняется ни к одному из критериев несостоятельности (неоплатности или неплатежеспособности), а говорит лишь о невозможности погашения должником требований кредиторов.

Законодателем того времени выделяются два вида несостоятельности, а именно: несчастная (невиновная) несостоятельность (возникшая не по вине должника (имела место в случае наступления различного рода форс-мажорных обстоятельств: пожара, стихийного бедствия) и злонамеренная (виновная) несостоятельность (имела место в случае, например, легкомысленного поведения купца (растрата вверенных средств, потеря товара в результате пьянства и других предосудительных действий).

Помимо Русской правды, нормы, предназначенные для регулирования института банкротства, фиксировались и в иных актах, известных нам из истории отечественного государства и права, в частности, в некоторых договорах русских князей с сопредельными государствами, в Псковской судной грамоте, в Судебнике Ивана III и других актах<sup>2</sup>.

Сверх того, подход к несостоятельности, обозначенный в Русской правде, сохранился и в более позднем российском законодательстве, к примеру, в Уставе о банкротах 1800 г., в первом комплексном акте, регулировавшем рассматриваемые правоотношения. Им выделялись уже три самостоятельных вида несостоятельности: от несчастья, от небрежности и от своих пороков, от подлога.

Открытие несостоятельности могло наступить вследствие судебного признания должника либо по требованию кредиторов. В последнем случае должник вызывался в суд для дачи показаний о состоянии своего имущества. В том же заседании суда принималось постановление о применении обеспечительных мер в отношении имущества должника. Имущество должника отдавалось «в конкурс», то есть образовывало конкурсную массу. Объявление о банкротстве должно быть напечатано в газете.

Одной из новелл этого акта стало также введение особой фигуры конкурсного производства – куратора. Кредиторы (верители), вызванные публикацией в суд, составляли конкурс, находящийся в непосредственном управлении кураторов. Последние выбирались из среды самих верителей и утверждались судом. Назначение кураторов самим судом могло последовать только в случае недостаточного числа верителей или отсутствия соглашения между ними<sup>3</sup>.

Кроме того, именно кураторами выбирался способ проверки доказательств предъявленных кредиторами претензий и доказательства их действительности, а также составлялись сметы расчета и удовлетворялись требования кредиторов. В первую очередь подлежала удовлетворению задолженность банкрота перед церковью и монастырями, а также долги за службу и работу приказчикам и рабочим. Все остальное подлежало соразмерному удовлетворению остальных верителей.

В 1832 г. был принят новый Устав о несостоятельности. Согласно этому акту куратор выделялся из общего числа кредиторов, руководил работой общего собрания, а также выполнял некоторые функции по управлению имуществом должника. За

---

<sup>1</sup> Каменков В.С. История развития законодательства о банкротстве в России и Беларуси / В.С. Каменков // Безопасность бизнеса. – 2009. – № 3. – С. 40.

<sup>2</sup> Карелина С.А. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства): Учебно-практическое пособие / С.А. Карелина. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – С. 185.

<sup>3</sup> Самохвалова Н. История развития института несостоятельности (банкротства) физических лиц в России / Н. Самохвалова // Арбитражный и гражданский процесс. – 2009. – № 10. – С. 45.

кураторами закреплялось право на признание недействительными сделок должника и отказ от исполнения текущих договоров. Кроме того, этот акт ввел институт присяжных поручителей, назначавшихся судом, которые действовали наряду с кураторами, но при этом сами кредиторами не являлись.

Дальнейшая эволюция законодательства о банкротстве характеризуется выходом в свет ряда указов Сената. Эти акты также отразились и на положении кураторов. Так, в Указе Сената 1806 г. № 119 указывалось, что при назначении куратора суд более не был связан кругом лиц, представленных кредиторами: суд был вправе останавливаться в своем выборе на лице, указанном кредиторами, если оно представлялось ему благонадежным. Это же правило применялось и к случаям, когда прежний попечитель по просьбе должника или кредиторов покидал должность. Тот же акт предусматривал возможность для суда заменить по своему выбору и вопреки желанию кредиторов.

Следующим этапом в развитии института несостоятельности (банкротства) было принятие в 1922 г. Гражданского кодекса РСФСР, в 1923 г. – Гражданского процессуального кодекса РСФСР (в 1927 г. в него были введены соответствующие главы, предназначенные для регулирования вопросов несостоятельности).

С 1930-х гг. в России правоотношения, связанные с несостоятельностью предприятий, практически не регулировались. Официальная доктрина не признавала институт банкротства, поскольку при плановой социалистической экономике, как утверждалось, нет места несостоятельности. Более того, в начале 1960-х гг. нормы о банкротстве вообще были исключены из законодательства СССР<sup>1</sup>.

В законодательстве Российской Федерации институт банкротства получил правовое закрепление в 1992 г. в Законе РФ от 19 ноября 1992 г. № 3929-1 «О несостоятельности (банкротстве) предприятий»<sup>2</sup>, а затем в ст. ст. 61 и 65 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ)<sup>3</sup>.

Между тем следует отметить, что с принятием первой части ГК РФ многие положения указанного выше акта устарели.

За шесть лет применения закона в нашей стране выявился ряд объективных оснований, способствовавших принятию ФЗ от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»<sup>4</sup>, учитывающего как опыт ведущих зарубежных стран, так и специфику российской действительности. В результате этого была создана российская правовая система регулирования несостоятельности (банкротства). Вместе с тем следует заметить, что данный акт не смог в полной мере обеспечить эффективную правовую защиту интересов субъектов гражданского оборота в области несостоятельности.

Эти и многие другие обстоятельства вызвали необходимость разработки и принятия нового ФЗ о банкротстве, который на сегодняшний день устанавливает основания для признания должника несостоятельным (банкротом), регулирует порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), порядок и условия проведения процедур банкротства и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов.

---

<sup>1</sup> Назаров Д.И. Институт несостоятельности (банкротства) в отечественном гражданском праве XVIII - XIX веков: основные черты / Д.И. Назаров // Гражданское право. – 2006. – № 4. – С. 45.

<sup>2</sup> О несостоятельности (банкротстве) предприятий: закон РФ от 19 ноября 1992 г. № 3929-1 (Утратил силу) // Российская газета. – 1992. – № 279. – 30 декабря.

<sup>3</sup> Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ [в ред. от 22.10.2014] // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

<sup>4</sup> О несостоятельности (банкротстве): федер. закон от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ [в ред. от 21.03.2003] (Утратил силу) // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 2. – Ст. 222.

## Понятие инновации как гражданско-правовой категории

Развитие современной экономики невозможно без постоянного вовлечения в нее новых технологий. В условиях ускоряющегося развития технологий и вступления России в ВТО все большую роль играет способность отечественных предприятий внедрять инновационные разработки в экономический оборот. Инновационно - ориентированные предприятия наиболее конкурентоспособны и привлекательны для инвестирования. Именно поэтому они должны составлять основу современной экономики и государство должно всячески поддерживать инновационный бизнес. Однако темпы роста доли инновационного бизнеса ниже ожидаемых, это связано с рядом проблем в том числе с отсутствием общепризнанного понятийного аппарата в сфере инновационной деятельности.

Целью настоящей статьи является изучение и проведение анализа теоретических и практических подходов к определению понятия «инновация».

Объектом исследования являются общественные отношения по созданию и использованию инноваций.

В тоже время законодательное определение «инновации» было дано только в 2011 году вступлением в силу Федерального закона от 21 июля 2011 № 254-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике»[1]. Согласно указанному закону под инновацией понимается введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях. Однако с точки зрения цивилистики данная дефиниция не приемлема, так как не раскрывает правовой сущности инноваций.

Рассматривая инновацию как гражданско-правовую категорию необходимо обратиться к ст. 128 Гражданского Кодекса, в которой говорится, что к объектам гражданских прав относятся:

- вещи;
- наличные деньги и документарные ценные бумаги;
- безналичные денежные средства, бездокументарные ценные бумаги;
- иное имущество;
- имущественные права;
- результаты работ и оказание услуг;
- охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность);
- нематериальные блага.

В тоже время согласно современным концепциям для инновации в равной мере важны три свойства: научно-техническая новизна, производственная применимость, коммерческая реализуемость (способность удовлетворять рыночному спросу и приносить прибыль производителю). Отсутствие любого из них отрицательно сказывается на инновационном процессе[2, с 6].

Таким образом, из всех перечисленных объектов гражданских прав указанные выше признаки инноваций имеют только результаты интеллектуальной деятельности.

Ряд ученых и специальных законов субъектов России под инновацией понимают конечный результат инновационной деятельности, то есть продукт, процесс, метод, предназначенный непосредственно для продажи или использования [см. н. 3].

На наш взгляд определение инновации как конечного продукта инновационной деятельности неприемлемо. Инновация это тот инструмент, с помощью которого тот или иной товар, услуга или процесс становятся инновационными.

В тоже время встает вопрос: являются ли не охраняемые результаты интеллектуальной деятельности инновациями?

Как уже говорилось ранее, инновации обладают свойствами новизны, производственной применимости и коммерциализуемости.

Очевидно, что неохраняемые результаты интеллектуальной деятельности (научные открытия, механизмы, методы, процессы, принципы, концептуальные решения и др.) не обладают признаком коммерциализуемости, из-за отсутствия правовой охраны со стороны государства. А значит, они не могут признаваться инновациями.

Таким образом, рассматривая инновацию как правовую категорию можно сделать вывод о том, что под инновацией понимается охраняемые результаты интеллектуальной деятельности, обладающие признаками новизны, производственной применимости и коммерческой реализуемости.

### **Список используемой литературы:**

1. Федеральный закон от 21 июля 2011 № 254-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» // Российская газета. – 2011. - № 161.

2. Агарков С.А., Кузнецова Е.С., Грязнова М.О. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика Учебное пособие. - Издательство «Академия Естествознания», 2011

3. Зайченко В. Инновации: определение понятий и гражданских прав создателей инновационных объектов, установленных законодательством Российской Федерации // «Информационные ресурсы России» №2, 2011 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.aselibrary.ru/digital\\_resources/journal/irr/irr2725/irr27252785/irr272527852850/irr2725278528502851/](http://www.aselibrary.ru/digital_resources/journal/irr/irr2725/irr27252785/irr272527852850/irr2725278528502851/) (дата обращения: 10.01.2015).

Гайнутдинов Э.М., магистрант

### **Понятие гражданско-правовой ответственности по действующему российскому законодательству**

Вопрос о понятии гражданско-правовой ответственности в юридической литературе является спорным. Остановимся на наиболее часто воспроизводимых в юридических работах определении гражданско-правовой ответственности.

Так, Е.Д. Егоров определяет гражданско-правовую ответственность как санкцию, применяемую к правонарушителю в виде возложения на него дополнительной гражданско-правовой обязанности или лишения принадлежащего ему гражданского права<sup>1</sup>.

Гражданско-правовая ответственность устанавливается через определенные меры защиты субъективных прав (меры гражданско-правовой ответственности), направленные на возложение на нарушителя субъективного гражданского права дополнительных имущественных лишений, обеспеченных государственным принуждением, в виде дополнительной гражданско-правовой обязанности или лишения принадлежащего ему гражданского права.

О.С. Иоффе отмечает, что гражданско-правовая ответственность характеризуется следующими свойствами: она является санкцией за нарушение гражданских законов, обеспеченной убеждением и государственным принуждением или его возможностью; в ее основе лежит общественное осуждение поведения правонарушителя и стимулирование его к определенной деятельности в интересах общества при отсутствии оснований для осуждения поведения ответственного лица; она выражается в форме восстановления

<sup>1</sup> Егоров, Н.Д. Гражданско-правовая ответственность / Н.Д. Егоров // Гражданское право / под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. - М.: Проспект, 2007. – С. 524.

нарушенных отношений и в форме установления отрицательных последствий для правонарушителя в целях обеспечения условий нормального развития гражданско-правовых отношений<sup>1</sup>.

Таким образом, основанием применения к нарушителю субъективных прав мер гражданско-правовой ответственности традиционно рассматривается совершение этим лицом гражданско-правового нарушения, а совокупность всех необходимых условий для применения гражданско-правовой ответственности составляет состав правонарушения. Многообразие видов гражданско-правовых правонарушений определяет и многообразие форм гражданско-правовых ответственностей.

Несмотря на различия в определении понятия гражданско-правовой ответственности, традиционно выделяются общие условия ее наступления, которыми являются: противоправное поведение нарушителя; наличие убытков или вреда; наличие причинной связи между противоправным поведением и наступившими вредоносными последствиями; наличие вины нарушителя.

Состав правонарушения определяется нормами гражданского права, фактическими отношениями и не всегда включает все указанные компоненты.

Следует заметить, что, выделяя в качестве общего условия гражданско-правовой ответственности наличие убытков или вреда, точнее указывать на имущественные потери, неблагоприятные последствия, поскольку факт наличия убытков определяется судом (юрисдикционным органом) при разрешении спора, и только после такого признания они могут быть взысканы с неисправной стороны в принудительном порядке (или определены под угрозой принудительного взыскания), т.е. будут рассматриваться как мера гражданско-правовой ответственности.

Традиционно также подразделение общих условий ответственности на две группы: объективную и субъективную сторону правонарушения. При этом к элементам объективной стороны относят: противоправное поведение (деятельность или бездеятельность); вредоносный результат деяния; причинную связь между деянием и вредоносным результатом.

К элементу субъективной стороны относят, по общему правилу, вину, а иначе - психическое отношение субъекта к своему противоправному поведению и его последствиям в форме умысла или неосторожности, а также мотив и цель правонарушения.

Категория ответственности занимает заметное положение в понятийно-категориальной системе человеческого знания. В самом широком понимании ответственность, часто именуемая в обобщенном виде социальной ответственностью, рассматривается как подотчетность субъекта за свои действия и поступки, причем подотчетность как обязательная, так и «не обязательная», но «подразумеваемая» и «предполагаемая». В других случаях ответственность ассоциируется с моральным долгом, связанным с выполнением тех или иных возложенных на отдельное лицо или группу обязанностей. Наконец, понятие ответственности трактуется как способность субъекта предвидеть результат своих действий, как чувство служебного или иного долга и осознание своей ответственности<sup>2</sup>.

Можно также отметить, что понятие ответственности отражает важную сторону социальных связей и отношений людей, которая характеризует процесс осуществления предоставленных прав, исполнения возложенных обязанностей, основанный на выборе поведения и его оценке с учётом интересов общества. Приведенная трактовка данного понятия позволяет рассматривать его в более узком смысле - как обусловленную нормами права, наделяющими субъекта правоотношений субъективными правами и юридическими

<sup>1</sup> Иоффе, О.С. Избранные труды по гражданскому праву / О.С. Иоффе. В 4-х томах. - М.: Юридический центр Пресс, 2007. - С. 243.

<sup>2</sup> Марченко, М.Н. Проблемы юридической и социально - политической ответственности бизнеса / М.Н. Марченко // Государство и право. - 2007. - N 11. - С.6.

обязанностями, ответственность юридическую. Последнюю можно подразделить на позитивную и ретроспективную. Позитивная юридическая ответственность выступает в качестве регулятора общественных отношений в настоящем и будущем и «настраивает» индивида на правомерное поведение. Выход за установленные рамки влечёт за собой предусмотренное законом наказание, отражая содержание ретроспективной (обращённой в прошлое, связанной с совершённым правонарушением) юридической ответственности.

Исследуя юридическую ответственность как важную правовую категорию, следует обратить внимание на многозначность данного понятия. Это выражается в том, что она представляет собой предусмотренную правовыми нормами обязанность субъекта прав претерпевать неблагоприятные для него последствия правонарушения. Данный вид ответственности выступает как применение предусмотренных санкцией юридической нормы мер государственного принуждения за совершённое правонарушение, а также как связанная с претерпеванием виновным соответствующих лишений личного (организационно-физического) и имущественного характера. При этом она реализуется в соответствующей процессуальной (процедурной) форме<sup>1</sup>.

Указанные аспекты характерны для всех существующих в российском праве видов ответственности, различающихся особенностями совершаемых правонарушений, за которые она наступает, и характером применяемых санкций - дисциплинарной, административной, уголовной и гражданско-правовой. При этом последняя предполагает применение к правонарушителю неблагоприятных для него мер имущественного характера, вытекающих из требований норм гражданского права. На это указывает ст. 15 Гражданского кодекса Российской Федерации<sup>2</sup> (ГК РФ), согласно которой причинение имущественного вреда порождает обязательство между причинителем вреда и потерпевшим<sup>3</sup>. Лицо, право которого нарушено, может требовать полного возмещения причиненных ему убытков, если законом или договором не предусмотрено возмещение убытков в меньшем размере. На основании ст. 1082 ГК РФ, лицо, ответственное за причинение вреда, возместить вред в натуре (предоставить вещь того же рода и качества, исправить поврежденную вещь и т.п.) или возместить причиненные убытки.

Ответственность в гражданском праве выполняет ряд функций - восстановительную (размер ответственности должен соответствовать размеру возмещаемого вреда), карательную (принуждает должника выполнить юридические обязанности, возложенные на него договором или нормами законодательства), превентивную (предназначена для предупреждения правонарушений в будущем). Если в субъективном смысле данного вида ответственность представляет собой обязанность должника в интересах кредитора либо государства претерпеть отрицательные, экономически невыгодные последствия имущественного характера, то в объективном смысле (в качестве правового института) она выступает как определенным образом организованный комплекс правовых норм, которые регулируют отношения, складывающиеся по поводу принуждения нарушителей к исполнению норм гражданского права.

---

<sup>1</sup> Ячменев, Ю.В. Гражданско-правовая ответственность: учеб. пособие / Ю.В. Ячменев; СПб. ин-т внешнеэкономических связей, экономики и права. - СПб.: Изд-во ИВЭСЭП, 2010. - С. 7.

<sup>2</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая / Федеральный закон РФ от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ (с изм. от 21 июля 2014 г. N 224-ФЗ) // Собрание законодательства. - 2014. - 9 декабря. - № 49.

<sup>3</sup> Зыбин, С.Ф. К вопросу об институте ответственности в российском гражданском праве / С.Ф. Зыбин // Вестник Санкт-Петербургской юридической академии. - 2010. - № 2 (7). - С.5.

## Виды гражданско-правовой ответственности

В современной юридической науке принято дифференцировать гражданско-правовую ответственность на различные виды.

Договорную и недоговорную ответственность различают в зависимости от основания возникновения ответственности различают договорную и внедоговорную ответственность.

В юридической науке под договорной ответственностью понимают ответственность, которая наступает в случае неисполнения и ненадлежащего исполнения обязательства, возникшего из договора<sup>1</sup>. В Гражданском кодексе РФ<sup>2</sup> договорная ответственность определяется следующим образом: «Должник обязан возместить кредитору убытки, причиненные неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства».

В случае нарушения обязательства, возникшего не из договора, а по другим основаниям, возникает внедоговорная ответственность. Такая ответственность может применяться, например, в случае причинения вреда личности или имуществу гражданина либо имуществу юридического лица, когда вред подлежит возмещению в полном объеме лицом, причинившим вред (ст. 1064 ГК РФ), вследствие неосновательного приобретения или сбережения имущества за счет другого лица, и в некоторых других случаях. Основанием для применения ответственности является не нарушение договорных обязательств, а соответствующий факт причинения вреда либо неосновательного приобретения или сбережения чужого имущества, основанием для применения ответственности все же является не нарушение договорных обязательств, а соответствующий факт причинения вреда либо неосновательного приобретения или сбережения чужого имущества, несмотря на то, что как деликтные обязательства, так и обязательства из неосновательного обогащения могут возникнуть в связи с договором.

Основное различие между договорной и внедоговорной ответственностью, как принято считать в юридической науке, заключается в том, что договорная ответственность наступает в случаях не только предусмотренных законом, как это имеет место при внедоговорной ответственности, но и сторонами в договоре. При заключении договора стороны имеют право повысить ответственность в сравнении с той, что установлена законом, или понизить ее размер (в случае, если ответственность определена диспозитивной нормой), но и установить меры ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств в дополнение к определенным законом<sup>3</sup>.

Если на стороне должника по обязательству выступают несколько лиц, ответственность этих лиц может быть долевой, солидарной и субсидиарной.

Согласно долевой ответственности каждый из содолжников обязан нести ответственность в той доле, которая согласно закону или договору падает на него. Доли эти могут быть равными или неравными, но они всегда определены. В случаях, когда из договора или дополнительного соглашения между должниками не явствует, что доли их не равны, они обязаны нести ответственность в равных долях. Например, долевая ответственность наступает в случае неисполнения участниками общей долевой собственности своих обязанностей перед третьими лицами.

В некоторых случаях ответственность может быть и солидарной. Солидарная

<sup>1</sup> Киселев С. Формы и виды вины в гражданских правоотношениях // Российская юстиция. 2007. № 4. С. 19.

<sup>2</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая / Федеральный закон РФ от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ (с изм. от 21 июля 2014 г. N 224-ФЗ) // Собрание законодательства. - 2014. - 9 декабря. - № 49.

<sup>3</sup> Гражданское право. Т. I. / Под. ред. Толстого Ю.К., Сергеева А.П. М., Норма. 2014.



ответственность возникает в случаях, когда солидарность обязанности или требования предусмотрена договором или установлена законом, в частности при неделимости предмета обязательства (п.1 ст.322 ГК РФ).

Так, ст. 363 ГК РФ устанавливает как общее правило солидарной ответственности должника и поручителя, а также нескольких поручителей; ст. 586 ГК РФ - нескольких страховщиков, совместно застраховавших один и тот же объект; вновь возникшие юридические лица несут солидарную ответственность по обязательствам реорганизованного юридического лица перед его кредиторами, если разделительный баланс не дает возможности определить его правопреемника (п.3 ст.60 ГК РФ).

По солидарному обязательству каждый из должников обязан исполнить его полностью. Если одним из должников солидарная обязанность исполнена в полном объеме, данное обстоятельство освобождает остальных должников от каких-либо обязанностей перед кредитором, а должник, исполнивший солидарное обязательство, сам попадает в роль кредитора по обязательству в отношении остальных должников.

В некоторых случаях ГК РФ предусматривает возникновение солидарной субсидиарной ответственности (например, ст.75, 95 ГК РФ и др.). Такую ответственность должники несут солидарно, но в пределах установленного для каждого из них размера субсидиарной ответственности.

Субсидиарная ответственность - это дополнительная ответственность, когда наряду с должником, у которого недостаточно средств, на которые может быть обращено взыскание, ответственность несут другие лица. Субсидиарная ответственность имеет место лишь в случаях, предусмотренных законом.

Необходимым условием применения субсидиарной ответственности является предварительное обращение с соответствующим требованием к основному должнику, нарушившему обязательство. Отказ основного должника от удовлетворения этого требования либо неполучение от него ответа дают основание кредитору предъявить соответствующее требование лицу, на которое возложена субсидиарная ответственность.

От субсидиарной ответственности необходимо отличать ответственность должника за действия третьих лиц (ст.313 ГК РФ). Если из закона, иных правовых актов не вытекает обязанность должника исполнить обязательство лично, то кредитор обязан принять исполнение, предложенное за должника третьим лицом. По общему правилу за нарушение обязательства, исполнение которого возложено должником на третье лицо, перед кредитором отвечает должник (ст.403 ГК РФ).

Например, исполнение обязательств по поставке продукции покупателю может быть возложено поставщиком на изготовителя товаров. В свою очередь, обязательство по оплате поставленных товаров может быть возложено покупателем на получателя этих товаров. Однако ответственность за просрочку поставки или недопоставку товаров перед покупателем должен нести не изготовитель, а поставщик; ответственность за несвоевременную и неполную оплату поставленных товаров несет не их получатель (плательщик), а покупатель по договору поставки.

Непосредственная ответственность третьих лиц, осуществляющих исполнение обязательства должника перед кредитором возможна только в случаях, установленных законом. К примеру, в положении третьего лица, на которое возложена ответственность за ненадлежащее исполнение обязательств продавца по договору розничной купли-продажи, может оказаться изготовитель товара ненадлежащего качества.

Также особого рассмотрения заслуживает такой вид ответственности, как возмещение морального вреда, в том числе и в случае нарушения обязательства, возникшего из договора.

ГК РФ включает нормы о возмещении морального вреда. Если гражданину причинен моральный вред (физические или нравственные страдания) действиями, нарушающими его личные неимущественные права либо посягающими на принадлежащие гражданину другие нематериальные блага, а также в других случаях, предусмотренных законом, суд

может возложить на нарушителя обязанность денежной компенсации указанного вреда. При этом суд должен также учитывать степень физических и нравственных страданий, связанных с индивидуальными особенностями лица, которому причинен вред (ст. 151 ГК РФ). Нельзя не заметить, что ответственность в виде возмещения морального вреда не может возникнуть из договорного обязательства. Основанием такой ответственности является факт причинения гражданину физических или нравственных страданий. Размер компенсации морального вреда устанавливается судом и не может быть предусмотрен сторонами в договоре. Из этого следует, что возмещение морального вреда гражданину следует признать разновидностью внедоговорной ответственности. Об этом свидетельствует также и то обстоятельство, что основания и размер компенсации гражданину морального вреда определяются правилами гл. 59 «Обязательства вследствие причинения вреда» ГК РФ (ст. 1099 ГК РФ).

Гражданское законодательство допускает ответственность без вины в некоторых договорных и внедоговорных обязательствах.

Закон возлагает ответственность за неблагоприятные последствия на невиновное лицо, допускающее наступление вероятностных обстоятельств, за поведение, влекущее такие последствия для других лиц. Такое лицо, хочет оно или не хочет, если оно должно оперировать источником повышенной опасности, принимает на себя в соответствии с законом ответственность за эти последствия. Та же ситуация имеется и при виновном причинении вреда владельцем источника повышенной опасности.

Гайфуллина Л.М., магистрант

### **Исключительное право на наименование некоммерческой организации.**

Данная статья посвящена анализу содержания исключительного права на наименование некоммерческой организации.

Актуальность темы объясняется тем, что правовое регулирование наименований некоммерческих организаций является одной из насущных проблем российского гражданского законодательства.

В ст. 54 ГК РФ установлен общий правовой режим наименований всех юридических лиц. В соответствии с пунктом 1 данной статьи «юридическое лицо имеет свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму»<sup>1</sup>. Наименования некоммерческих организаций, а, в установленных законом случаях, наименования коммерческих организаций должны содержать указание на характер деятельности юридического лица.

Из указанного стоит сделать вывод, что любое юридическое лицо, в том числе и некоммерческая организация, должно иметь свое наименование, а юридическое лицо, которое является коммерческой организацией, - кроме того еще и фирменное наименование, являющееся согласно Парижской конвенции по охране промышленной собственности одним из объектов промышленной собственности<sup>2</sup>. Следует отметить, что согласно с законодательствами большей части государств мира фирменное наименование, представляя собой объект интеллектуальной, в т.ч. промышленной, собственности может передаваться, т.е. быть предметом гражданского оборота, однако, только совместно с предприятием, которое оно означает. Именно в указанном контексте применяется

<sup>1</sup> Часть первая Гражданского кодекса Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ//Собрание законодательства Российской Федерации от 5 декабря 1994 г. N 32 ст. 3301

<sup>2</sup> Конвенция по охране промышленной собственности (Париж, 20 марта 1883 г.)//Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, 1996 г., N 2

понятие «фирменное наименование» в [статье 8](#) Парижской конвенции, которая оказала определенное воздействие на законодательство и судебную практику большей части государств мира. В отличие от мировой практики специфика правовой охраны фирменных наименований в РФ проявляется в том, что распоряжение исключительным правом на фирменное наименование (в т.ч. посредством его отчуждения или предоставления иному лицу права его использования) не допускается (п.2 ст. 1474 ГК РФ)<sup>1</sup>. С исключением возможности передачи фирменного наименования совместно с предприятием исключительное право на фирменное наименование, по своей сути, лишилось своего имущественного содержания и практически слилось с такой категорией, как «наименование коммерческой организации», которое является личным неимущественным правом и в указанном качестве индивидуализирующее юридическое лицо в общем как организацию, наделенную обособленным имуществом и выступающую в имущественных и личных неимущественных отношениях от своего имени во всех областях деятельности.

Относительно наименования некоммерческой организации, его правовой режим урегулирован в т.ч. ст. 4 Закона о некоммерческих организациях. В абз. 2 п. 1 ст. 4 данного Закона в начальной редакции (1996 г.) установлено, что некоммерческая организация, наименование которой зарегистрировано в закрепленном порядке, имеет исключительное право его использования. Понятие «исключительное право» на использование наименования некоммерческой организации не содержится ни в Законе о некоммерческих организациях, ни в ГК РФ.

Стоит обратить внимание на то, что разработчики проекта части 4-ой ГК РФ упустили из виду отмеченную выше норму об исключительном праве на использование наименования некоммерческой организации, в итоге чего появилась коллизия между этой нормой и нормой статьи 1225 ГК РФ, т.к. в закрытом порядке результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации указанной статьи отсутствуют наименования некоммерческих организаций. Данное обстоятельство привело к неопределенности в правоприменительной практике, которая не устранена и в наши дни. Отмеченную коллизию законодатель мог ликвидировать при принятии Федерального закона от 18 июля 2011 г. N 239-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения автономных учреждений». Однако, законодатель этого, к сожалению, не сделал.

В результате принятия Закона N 239 в статью 4 Закона о некоммерческих организациях был введен пункт 1.1, который дословно цитирует абз. 2-ой п. 1 указанной ст. в первоначальной редакции: «1.1. Некоммерческая организация, наименование которой зарегистрировано в установленном порядке, имеет исключительное право его использования».

Еще раньше, Федеральным законом от 10 января 2006 г. N 18-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» в Закон о некоммерческих организациях была введена статья 23.1, пунктом 1 которой установлен закрытый список оснований отказа в государственной регистрации некоммерческой организации. В перечне имеет место быть следующее основание: «если ранее зарегистрирована некоммерческая организация с таким же наименованием». Помимо всего прочего, в соответствии с п. 5 указанной статьи отказ в государственной регистрации некоммерческой организации может быть обжалован в вышестоящий орган или суд.

Отмеченные выше нормы несомненно недостаточны для установления правового режима наименований некоммерческих организаций. Не решен на правовом уровне кроме того вопрос о соотношении наименований некоммерческой организации и фирменного наименования коммерческой организации, так как в обоих случаях говорится об исключительном праве.

---

<sup>1</sup> Часть четвертая Гражданского кодекса Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ// Собрание законодательства Российской Федерации от 25 декабря 2006 г. N 52 (часть I) ст. 5496

Последнее проявилось в решениях высших судебных органов посредством толкования определенных правовых норм. В частности, в пункте 58.2 совместного постановления Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 26 марта 2009 г. N 5/29 «О некоторых вопросах, возникших в связи с введением в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» говорится, что в силу пункта 4 ст. 54, пункта 1 ст. 1473 ГК РФ право на фирменное наименование появляется только у юридического лица, являющегося коммерческой организацией. Наименования некоммерческих организаций не представляют собой средство индивидуализации юридических лиц в смысле положений части 4-ой ГК РФ, на них не распространяется правовая охрана, закрепленная § 1 гл. 76 Кодекса. По причине указанного правила, установленные ст. 1473 ГК РФ, в т.ч. запреты, содержащиеся в пункте 4 указанной статьи, на некоммерческие организации не распространяются.

Пункт 1 статьи 4 ФЗ «О некоммерческих организациях» также закрепляет, что «некоммерческая организация имеет наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму и характер деятельности, и что некоммерческая организация, наименование которой зарегистрировано в определенном порядке, имеет исключительное право на его использование»<sup>1</sup>. При этом, принимая часть 4-ую ГК РФ, федеральный законодатель пошел по пути установления исключительных прав на фирменное наименование, которые носят имущественный характер, только за юридическими лицами, которые являются коммерческими организациями (статья 1225, пункт 1 статьи 1473 ГК РФ). Такой подход говорит о том, что на наименования некоммерческих организаций нормы параграфа 1 главы 76 ГК Российской Федерации не распространяются.

Отметив путь, которым пошел законодатель при принятии части 4-ой ГК РФ, Конституционный Суд РФ в своем определении даже не стремился устранить коллизию между ст. 4 Закона о некоммерческих организациях и ст. 1225 и 1473 ГК РФ требования о внесении соответствующих изменений в законодательные акты.

Разрешить вопрос о данной коллизии можно, как представляется, 2-мя путями: либо придать перечню результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, установленному ст. 1225 ГК РФ, примерный характер с указанием в § 1 гл. 76 Кодекса о распространении его положений на наименования некоммерческих организаций, или исключить слово «исключительное» из текста ст. 4 Закона о некоммерческих организациях с одновременным дополнением указанной статьи. Первый путь считается более предпочтительным, тем не менее, к сожалению, в современное время он не может быть осуществлен исключительно по субъективным причинам: разработчикам проекта части 4-ой ГК РФ удалось убедить законодателя в рациональности установления в Кодексе закрытого перечня результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, что определенно тормозит развитие законодательства об интеллектуальной собственности в РФ. Характерный пример указанному явлению - проблемы с применением на практике понятия «исключительное право» использования наименования некоммерческой организации, которое по своим функциям не имеет никаких отличий от фирменного наименования коммерческой организации. Ведь фирменное наименование в отечественном варианте, которое лишено имущественной составляющей, совпадает с наименованием юридического лица, которое представляется личным неимущественным правом. В итоге подобного подхода отечественный законодатель для индивидуализации юридического лица установил фирменное наименование, которое в указанной функции совпадает с собственно наименованием юридического лица, а для индивидуализации предприятия, собственником которого выступает юридическое лицо, - коммерческое обозначение, которое в указанной функции заменяет фирменное наименование. Следует, кроме того сказать, что согласно законодательству и судебной практике большей части государств право на коммерческое

---

<sup>1</sup> Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»// Собрание законодательства Российской Федерации от 15 января 1996 г. N 3 ст. 145

обозначение не считается исключительным правом, его защита реализуется, главным образом, по нормам законодательства о пресечении недобросовестной конкуренции.

2-ой путь разрешения проблемы коллизии предполагает, в первую очередь, изъятие из текста ст. 4 Закона о некоммерческих организациях термина «исключительное». Тем не менее, ограничиться только таким изменением означало бы поставить наименование некоммерческой организации в неравное положение с фирменным наименованием.

В современное время правовая охрана наименованиям некоммерческих организаций предоставляется на основании общих норм гражданского законодательства РФ. Согласно ст. 12 ГК РФ защита гражданских прав (наименование некоммерческой организации как личное неимущественное право представляется объектом гражданских прав) реализуется в т.ч. посредством пресечения действий, которые нарушают право или создают угрозу его нарушения, возмещения убытков. Тем не менее, объем правовой охраны, который представляется фирменному наименованию в силу § 1 гл. 76 ГК РФ и наименованию некоммерческой организации в соответствии с Законом о некоммерческих организациях, достаточно различен. Указанный объем представляется более узким для наименования некоммерческой организации. Так, в случае, если согласно с пунктом 3 ст. 1474 ГК РФ не допускается применение фирменного наименования, тождественного фирменному наименованию другого юридического лица или сходного с ним до степени смешения, то в подпункте 2 п. 1 ст. 23.1 Закона о некоммерческих организациях отмечено, что в государственной регистрации некоммерческой организации может быть отказано, в случае, если ранее зарегистрирована некоммерческая организация с аналогичным же наименованием. При этом на наименования некоммерческих организаций не распространяются ограничения в соответствии с п. 4 ст. 1473 ГК РФ, в котором отмечены обозначения, которые не могут входить в фирменные наименования.

Таким образом, из всего сказанного можно сделать вывод, что любое юридическое лицо, в том числе и некоммерческая организация, должно иметь свое наименование. Правовая охрана наименованиям некоммерческих организаций предоставляется на основании общих норм гражданского законодательства РФ. Наименование некоммерческой организации и фирменное наименование коммерческой организации представляют собой, по своей сущности, личные неимущественные права и осуществляют подобные функции, следовательно, их правовое регулирование должно быть в определенной мере сходным.

В настоящей статье была осуществлена была рассмотрена проблема правовой охраны наименования некоммерческой организации и попытка анализа норм ГК РФ и ФЗ «О некоммерческих организациях» относительно правовой охраны наименования такого юридического лица. В результате проведенного исследования и сопоставления норм ГК РФ и ФЗ «О некоммерческих организациях» можно сделать вывод о настоятельной необходимости внесения определенных изменений в Закон о некоммерческих организациях, которые уравнили бы правовой режим наименований некоммерческих организаций с правовым режимом фирменных наименований.

#### **Список использованной литературы:**

1) Часть первая Гражданского кодекса Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ//Собрание законодательства Российской Федерации от 5 декабря 1994 г. N 32 ст. 3301

2) Часть четвертая Гражданского кодекса Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ// Собрание законодательства Российской Федерации от 25 декабря 2006 г. N 52 (часть I) ст. 5496

3) Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ “О некоммерческих организациях”// Собрание законодательства Российской Федерации от 15 января 1996 г. N 3 ст. 145

4) Конвенция по охране промышленной собственности (Париж, 20 марта 1883 г.) // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, 1996 г., N 2

## Проблемы охраны коммерческого обозначения

Данная статья посвящена актуальным проблемам охраны коммерческого обозначения.

Чтобы получить общее представление о коммерческом обозначении, обратимся к §4 «Право на коммерческое обозначение» гл. 76 ГК РФ. Коммерческое обозначение индивидуализирует предприятие (торговое, промышленное и другое) любым не противоречащим закону способом, в т.ч. посредством указания на вывесках, бланках, в счетах и на иной документации, в объявлениях и рекламе, на товарах или их упаковках. Коммерческое обозначение не тождественно фирменному наименованию и не подлежит обязательному включению в учредительные документы и Единый государственный реестр юридических лиц. Одно коммерческое обозначение может применяться для индивидуализации нескольких предприятий (например, для сети магазинов), при этом одно предприятие не имеет право использовать 2 и более коммерческих обозначения (только одно).

Виды коммерческих обозначений ГК РФ не перечисляет, тем не менее, считается, что эти обозначения могут быть не только словесными (в отличие от фирменных наименований), но и изобразительными, звуковыми, комбинированными и другими - так же, как и товарные знаки (знаки обслуживания).

Коммерческое обозначение не нуждается в государственной регистрации. Нужными условиями появления исключительного права на коммерческое обозначение выступают п. 1 ст. 1539 ГК РФ)<sup>1</sup>:

- наличие у обозначения необходимых отличительных признаков;
- известность обозначения, применяемого для индивидуализации предприятия, в рамках установленной территории.

Конечно, подобные условия вызывают большое количество вопросов. Критериев различимости и известности коммерческих обозначений ГК РФ не содержит.

Что же предполагает законодатель под известностью? Как видим, отсутствует необходимость признания коммерческого обозначения известным на всей территории РФ, статьей закреплено только требование известности коммерческого обозначения в рамках установленной территории. Представляется, что под известностью стоит понимать только наличие информации о коммерческом обозначении правообладателя, о котором знают иные участники коммерческого оборота. Следовательно, моментом возникновения исключительного права на коммерческое обозначение стоит, по всей видимости, считать момент, когда коммерческое обозначение начинает применяться в гражданском обороте любым способом, который не противоречит закону способом, т.е. когда об этом обозначении впервые узнают иные участники оборота. Стоит согласиться, что допущение о том, что исключительное право на коммерческое обозначение может быть приобретено по прошествии определенного времени после начала использования обозначения, когда оно получает известность, выглядит довольно нелогично. При этом совершенно неясно, какая в таком случае степень известности достаточна для появления исключительного права и как установить момент ее достижения?

Относительно коммерческого обозначения должны соблюдаться и некоторые другие требования. Так, согласно с п.2 ст. 1539 ГК РФ «не допускается применение коммерческого обозначения, способного ввести в заблуждение в отношении принадлежности предприятия определенному лицу, например, обозначения, сходного до степени смешения с фирменным наименованием, товарным знаком или защищенным исключительным правом

<sup>1</sup> Часть четвертая Гражданского кодекса Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ// Собрание законодательства Российской Федерации от 25 декабря 2006 г. N 52 (часть I) ст. 5496

коммерческим обозначением, принадлежащим иному лицу, у которого соответствующее исключительное право появилось ранее». Лицо, нарушившее указанные правила, обязано по требованию правообладателя прекратить применение коммерческого обозначения и возместить правообладателю причиненные убытки.

Принцип преждепользования нашел свое проявление и в общей норме п. 6 ст. 1252 ГК РФ: «в случае, если разные средства индивидуализации (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания, коммерческое обозначение) оказываются схожими до степени смешения и в результате подобного сходства могут быть введены в заблуждение потребители и (или) контрагенты, преимущество имеет средство индивидуализации, исключительное право на которое появилось ранее»<sup>1</sup>.

Помимо всего прочего, указанным пунктом определено, что то лицо, чье право на средство индивидуализации появилось ранее, имеет право требовать признания недействительным предоставления правовой охраны товарному знаку (знаку обслуживания) либо полного или частичного запрета на использование фирменного наименования или коммерческого обозначения. При этом частичный запрет предполагает:

- относительно фирменного наименования - запрет на использование в определенных видах деятельности;

- относительно коммерческого обозначения - запрет на использование в пределах определенной территории и (или) в некоторых видах деятельности.

В настоящее время владельцы фирменных наименований и товарных знаков не вынудят предприятие изменить название магазина, в случае, если его использование (например, на вывеске) началось ранее регистрации сходного до степени смешения товарного знака или фирменного наименования соответственно.

Таким образом, предприятию, которому придется отстаивать свое коммерческое обозначение, следует указать момент начала его фактического использования. Как устанавливается преимущество исключительного права на коммерческое обозначение, использование которого начато до 2008 года? Несмотря на отсутствие норм, регулирующих правовой режим коммерческих обозначений, за последними, однако, до появления части IV ГК РФ законодатель признавал исключительное право. Подтверждение этому является ст. 1027 ГК РФ<sup>2</sup>, где непосредственно говорилось, что в комплекс исключительных прав, предоставляемых пользователю по договору коммерческой концессии, включается также право на коммерческое обозначение. Указанным законодатель практически признал существование исключительного права на коммерческое обозначение. Помимо всего прочего, список охраняемых средств индивидуализации, приведенный в ст. 138 ГК РФ (в редакции, действовавшей до 2008 года), был открытым. Здесь же указывалось, что использование результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, которые представляются объектом исключительных прав, может осуществляться третьими лицами лишь с согласия правообладателя.

Из всего указанного можно сделать вывод, что охраняемое государством исключительное право на коммерческое обозначение признавалось, другое дело - механизм охраны не имел отражения в законе.

В статье 5 Закона N 231-ФЗ<sup>3</sup> установлено, что часть IV ГК РФ стоит применять к правоотношениям, которые появились после введения ее в действие. При этом права на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации, охраняемые на день введения в действие части четвертой Кодекса,

<sup>1</sup> Часть четвертая Гражданского кодекса Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ// Собрание законодательства Российской Федерации от 25 декабря 2006 г. N 52 (часть I) ст. 5496

<sup>2</sup> Часть четвертая Гражданского кодекса Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ// Собрание законодательства Российской Федерации от 25 декабря 2006 г. N 52 (часть I) ст. 5496

<sup>3</sup> Федеральный закон от 08.12.2006 N 231-ФЗ «О введении в действие части четвертой ГК РФ»// Собрание законодательства Российской Федерации от 25 декабря 2006 г. N 52 (часть I) ст. 5497

продолжают охраняться согласно с нормами части четвертой Кодекса. Соответственно, в случае, если коммерческое обозначение применялось предприятием до вступления в силу части IV ГК РФ, исключительное право на него должно быть признано с приоритетом от даты начала фактического использования (разумеется, если соблюдаются условия различимости и известности). Тем не менее, компенсация за незаконное использование коммерческого обозначения может быть взыскана лишь за время начиная с 2008 года, когда возникло специальное регулирование указанного вопроса.

Возникновение права на коммерческое обозначение может иметь подтверждения в виде объяснений сторон и третьих лиц, показаниями свидетелей, письменными доказательствами и заключениями экспертов.

Таким образом, в данной статье были рассмотрены вопросы правовой охраны коммерческого обозначения юридического лица. Следует сделать вывод, что коммерческое обозначение не тождественно фирменному наименованию и не подлежит обязательному включению в учредительные документы и Единый государственный реестр юридических лиц, а соответственно вопрос правовой охраны коммерческого обозначения стоит более остро. Таким образом, предприятию следует фиксировать момент начала его фактического использования, для того, чтобы впоследствии избежать возможных споров относительно коммерческого обозначения.

Организациям, которые еще только планируют обзавестись названием магазина, следует посоветовать более внимательно отнестись к проблеме удостоверения создания и начала использования своего коммерческого обозначения – в частности, подумать о рациональности внесения названия в учредительные документы предприятия (хотя законодатель и не считает это обязательным).

#### **Список использованной литературы:**

- 1) Часть первая Гражданского кодекса Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ//Собрание законодательства Российской Федерации от 5 декабря 1994 г. N 32 ст. 3301
- 2) Часть четвертая Гражданского кодекса Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ// Собрание законодательства Российской Федерации от 25 декабря 2006 г. N 52 (часть I) ст. 5496
- 3) Федеральный закон от 08.12.2006 N 231-ФЗ “О введении в действие части четвертой ГК РФ”// Собрание законодательства Российской Федерации от 25 декабря 2006 г. N 52 (часть I) ст. 5497
- 4) Приказ Роспатента от 5 марта 2003 г. N 32 “О Правилах составления, подачи и рассмотрения заявки на регистрацию товарного знака и знака обслуживания”//”Российская газета” от 3 апреля 2003 г. N 63 (специальный выпуск)

Галимова Л.М., аспирант  
Кабанов П.А., д.ю.н., профессор

#### **Законодательная основа антикоррупционной политики в Республике Татарстан**

Коррупция как социально-правовое явление и социальная проблема существовала и существует в любом обществе, в любую историческую эпоху. Как феномен, она создает реальную угрозу стабильности и безопасности общества, наносит существенный вред демократическим институтам, разрушает этические нормы, подрывает веру граждан в справедливость, препятствует устойчивому развитию общества, порождает социальную



напряженность<sup>1</sup>. Особенно социально опасна такая специфическая форма коррупционных проявлений, как коррупционная преступность.

На сегодняшний день можно констатировать вполне сложившуюся правовую основу противодействия коррупции. Противодействию коррупции посвящены не только федеральное, но также и региональное законодательство.

Важно отметить, что до 2008 года на федеральном уровне отсутствовал какой-либо закон, специально посвященный противодействию коррупции и раскрывающий ее социально-правовую природу.

Применительно к законодательной основе противодействия коррупции в Республике Татарстан следует в первую очередь назвать:

- Закон Республики Татарстан от 4 мая 2006 г. № 34 «О противодействии коррупции в Республике Татарстан» (в редакции Закона Республики Татарстан от 12.06.2014 № 53-ЗРТ);

- Указ Президента Республики Татарстан от 20 августа 2014 г. N УП-797 «О мерах по совершенствованию деятельности в сфере реализации антикоррупционной политики Республики Татарстан»;

- Указ Президента Республики Татарстан от 8 апреля 2005 г. N УП-127 «О Стратегии антикоррупционной политики Республики Татарстан»;

- Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 19 июля 2014 г. N 512 «Об утверждении государственной программы «Реализация антикоррупционной политики Республики Татарстан на 2015-2020 годы»;

- Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 16 октября 2013 г. N 764 «Об утверждении государственной программы «Обеспечение общественного порядка и противодействие преступности в Республике Татарстан на 2014-2020 годы», а также ряд иных правовых актов Республики Татарстан, посвященных антикоррупционной политике в регионе.

Вышеуказанными правовыми актами Республики Татарстан обозначены основополагающие принципы правового регулирования антикоррупционной политики в республике, сводящиеся к следующим:

- антикоррупционная направленность - характеристика всего регионального правового поля, а не одного-двух антикоррупционных законов. Борьба с коррупцией законодательными мерами должна пронизывать все правовое поле Республики Татарстан, проявляться в целой системе законов, носящих, помимо прочего, антикоррупционную направленность;

- противодействие как коррупционерам, так и причинам коррупции. Законодательное регулирование должно отталкиваться от базовых принципов самой стратегии противодействия коррупции, одним из которых является сбалансированность инструментов борьбы против проявлений и причин коррупции;

- антикоррупционная оптимизация законотворческого процесса. Изменение порядка принятия законодательства, предполагающее принятие антикоррупционных стандартов законотворческого процесса.

- максимально полное использование ресурсов закона в целях проведения антикоррупционной политики.

В то же время, несмотря на наличие принятых и принимаемых вновь федеральных и региональных нормативных правовых актов в области противодействия коррупции, к сожалению, **приходится констатировать недостаточное совершенство, а в ряде случаев также непоследовательность, противоречивость и непродуманность нормотворчества в данной сфере социальной практики.**

В рамках настоящей статьи не исследуются все многогранные аспекты правовой

---

<sup>1</sup> Комлев Ю.Ю. Социология девиантного поведения / Ю.Ю. Комлев, Н.Х. Сафиуллин. – Казань: КЮИ МВД РФ, 2006. – С.47.

основы противодействия коррупции, а анализируются лишь отдельные сегменты федерального и регионального законодательства в части определения дефиниции коррупции как таковой, а также актуальные проблемы противодействия отдельным видам коррупционных правонарушений – коррупционным преступлениям в Республике Татарстан.

В таком ракурсе правового анализа коррупционных проявлений отметим, что в рамках данной работы исследуется преимущественно федеральное законодательство, коль скоро Закон Республики Татарстан от 4 мая 2006 г. № 34 «О противодействии коррупции в Республике Татарстан» (в редакции Закона Республики Татарстан от 12.06.2014 № 53-ЗРТ) в части определения дефиниции коррупции носит ссылочный характер, отсылая к положениям федерального законодательства, а уголовное законодательство находится в исключительном ведении Российской Федерации.

В тоже время, необходимо отметить, что от совершенствования федерального законодательства в области противодействия коррупции, непосредственным образом зависит уровень и масштаб коррупционной преступности в любом регионе страны, в том числе в Республике Татарстан.

В самом общем виде коррупцию можно определить как вид противоправного поведения, состоящий в продажности должностных лиц в целях личного обогащения<sup>1</sup>. В специальной литературе можно встретить множество определений феномена коррупции. Множество дефиниций коррупции, так или иначе, соприкасаются друг с другом, делая определенный акцент на том или ином аспекте анализируемого явления. Однако среди ученых так и не сложилось единого мнения и скоординированного подхода к описанию сущности и специфики коррупции в современном обществе. Подобный доктринальный плюрализм при анализе данного феномена обусловлен, на наш взгляд, отсутствием в течение достаточно длительного периода какого-либо законодательного определения коррупции как вида противоправного поведения.

Однако, и принятый в 2008 году федеральный закон № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» не принес положительных результатов в ее предупреждении<sup>2</sup>.

Согласно указанному федеральному закону № 273-ФЗ, под коррупцией понимается: а) злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами; б) совершение деяний, указанных в подпункте «а» настоящего пункта, от имени или в интересах юридического лица<sup>3</sup> (статья 1 Федерального закона).

Таким образом, правовую категорию «коррупция» определяет через простое перечисление ряда составов преступлений, предусмотренных Уголовным кодексом Российской Федерации и указания цели их совершения.

Следует согласиться с А.В. Куракиным, что «при определении понятия «коррупционные правонарушения» необходимо уйти от узкоотраслевого понимания. Одним из основных принципов предупреждения и пресечения коррупции в системе государственной службы

<sup>1</sup> Комлев Ю.Ю. Социология девиантного поведения / Ю.Ю. Комлев, Н.Х. Сафиуллин. – Казань: КЮИ МВД РФ, 2006. – С.45.

<sup>2</sup> О недостаточной эффективности данного закона говорится в Национальном плане противодействия коррупции на 2014-2015 годы утвержденном Указом Президента Российской Федерации от 11 апреля 2014 г. № 226.

<sup>3</sup> Федеральный закон от 25.12.2008г. №273-ФЗ «О противодействии коррупции» Опубликован: 30 декабря 2008 г. в «РГ» - Федеральный выпуск №4823

Российской Федерации должен быть принцип консолидации правовых средств различной отраслевой принадлежности»<sup>1</sup>. По нашему мнению, социально-правовую сущность коррупции необоснованно сводить к простому перечислению деяний, запрещенным действующим уголовным законодательством. Полагаем, что подлинная правовая природа коррупции значительно шире и не укладывается в перечень неправомерных действий, влекущих уголовную ответственность.

Таким образом, полагаем, что законодательное определение коррупции, предусмотренное Федеральным законом № 273, значительно сужает ее содержание, выхолащивая иные сущностные параметры коррупции.

Считаем необходимым отметить, что понятийный аппарат федерального законодательства также нуждается в корректировке, в связи с тем, что Федеральным законом № 273 не раскрывается содержание ряда иных правовых категорий и понятий в области противодействия коррупции.

В частности, в отличие от законодательства Республики Татарстан федеральное законодательство не содержит легального определения такой категории, как «антикоррупционная политика».

Так, согласно, закону Республики Татарстан «О противодействии коррупции в Республике Татарстан» антикоррупционная политика Республики Татарстан – это деятельность субъектов антикоррупционной политики Республики Татарстан в пределах их полномочий, направленная на противодействие коррупции и сокращение ее негативного влияния.

Важно также отметить, задачи антикоррупционной политики Республики Татарстан, предусмотренные региональным законодательством. В частности, согласно вышеуказанному Закону Республики Татарстан № 34 задачами антикоррупционной политики Республики Татарстан являются:

- 1) выявление и устранение причин коррупции, противодействие условиям, способствующим ее проявлению;
- 2) обеспечение законности и гласности деятельности государственных органов, органов местного самоуправления, государственного и общественного контроля за ней;
- 3) совершенствование процедур решения вопросов, затрагивающих права и законные интересы физических и юридических лиц;
- 4) повышение риска коррупционного поведения и потерь от него;
- 5) увеличение выгод от действий в рамках закона и во благо общественных интересов;
- 6) вовлечение институтов гражданского общества в реализацию антикоррупционной политики;
- 7) формирование в обществе нетерпимого отношения к коррупции.

Однако, необходимо обратить внимание, что такая неотъемлемая от антикоррупционной политики задача, как дальнейшее совершенствование законодательной основы противодействия коррупционным проявлениям, законодательством республики не предусматривается. По нашему мнению, именно совершенствование правовой основы противодействия коррупции является одной из наиболее значимых и, имманентно присущих антикоррупционной деятельности, задач.

Не случайно, по нашему мнению, совершенствование правовых механизмов является первоочередной задачей Государственной программы «Реализация антикоррупционной политики Республики Татарстан на 2015-2020 годы»<sup>2</sup>.

Важнейшей частью антикоррупционной политики в целом, выступает уголовно-

---

<sup>1</sup> Куракин А.В. Административно-правовые средства предупреждения и пресечения коррупции в системе государственной службы Российской Федерации // Гражданин и право. 2007. N 8.

<sup>2</sup> Утверждена Постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 19 июля 2014 года № 512.

правовая политика противодействия **преступлениям коррупционной направленности**. Коррупционная преступность, как специфическая и наиболее социально опасная форма коррупционных проявлений, во многом предопределяется общими для всей преступности страны криминогенными социально-экономическими, политическими, социально-психологическими и другими факторами. К их числу можно отнести негативные последствия реформирования страны: кризис и нестабильность развития экономики, существование ее «теневой» составляющей, криминального бизнеса, неразвитость форм правового регулирования рыночных отношений, падение нравственности, снижение уровня правового сознания населения и т.п.<sup>1</sup>

В то же время коррупционная преступность имеет и свои особые и специфические причины и условия существования и воспроизводства.

Из существа данного Федеральным законом № 273 определения коррупции можно выделить пять основных преступлений коррупционной направленности, предусмотренных Уголовным кодексом Российской Федерации, это статьи: 285, 290, 291, ст. 291.1, 201, 204<sup>2</sup>.

Важно отметить, что в связи с постоянным изменением уголовного законодательства, в первую очередь, перманентной либерализации уголовного закона - немаловажно осветить ряд проблемных вопросов в области уголовно-правовой политики противодействия коррупционным правонарушениям. В данном ключе необходимо указать на принятый 4 мая 2011 г. федеральный закон 97-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Кодекс об административных правонарушениях в связи с совершенствованием государственного управления в области противодействия коррупции». Данным законом за ряд преступлений коррупционной направленности введен альтернативный лишению свободы вид наказания – штраф, исчисляемый в размерах кратным сумме взятки или коммерческого подкупа. Кроме того, в ч. 1. ст. 290 УК «Получение взятки» одновременно с введением кратного штрафа был понижен срок лишения свободы с пяти до трех лет. На наш взгляд, подобные меры не вполне обоснованны.

Во-первых, введение штрафа не должно сопровождаться снижением срока лишения свободы, как это сделано законодателем в ч.1 ст. 290 УК РФ. Во-вторых, по нашему мнению, вряд ли можно считать оправданным за тяжкие и особо тяжкие преступления, посягающие интересы государства и умаляющие его авторитет (коим являются коррупционные преступления) назначить в качестве основного вида наказания штраф, пусть и в больших размерах.

Аргументом в поддержку подобных законодательных новелл выступает то, что штраф будет более эффективно влиять на коррупционеров, лишая их материальных ценностей в размерах кратным сумме планируемой получению взятки. Однако, при этом, полагаем, что у лиц, «сколотивших» большое состояние, исчисляемое с большим количеством нулей, подобная мера уголовного наказания вряд ли будет служить весомых причиной для отказа от преступного умысла.

Таким образом, рассмотренное законодательное новшество, на наш взгляд, порождая возможность для коррумпированных чиновников «откупиться» от справедливого возмездия, существенно понижает предупредительный потенциал уголовного законодательства и вместе с этим уровень реальной защищенности прав и законных интересов личности.

Сегодня можно увидеть огромное количество мер, предлагаемых для реализации в современном российском обществе. Причем, подобные меры выдвигаются не только учеными, но и закрепляются в соответствующих правовых актах органов государственной власти.

<sup>1</sup> Криминология: Учебник для вузов / под ред. В.Д. Малкова. – М., 2010. – С. 338.

<sup>2</sup> Виниченко А.Г., Попов В.И. Природа и понятие коррупции в новом антикоррупционном законодательстве // Право и образование. 2009. № 4. С. 99-110.

В криминологической литературе перечисляются многочисленные меры предупреждения преступлений коррупционной направленности. Среди них обращается внимание, в частности на:

- дальнейшее совершенствование правовой базы в области противодействия коррупции;
- разработка и реализация на федеральном и региональном уровнях долгосрочных целевых программ борьбы с должностной и коррупционной преступностью;
- совершенствование подбора и расстановки кадров в государственном аппарате, увольнение с государственной службы лиц, нарушивших этические нормы поведения, связанные с осуществлением должностных полномочий;
- осуществление повышенного контроля за доходами и расходами государственных, муниципальных и иных категорий служащих, за видами их деятельности, наиболее связанными с возможностью совершения должностных и коррупционных преступлений;
- совершенствование взаимодействия всех правоохранительных органов в работе по предупреждению и пресечению этих преступлений ;
- использование средств массовой информации и системы образования, всех институтов гражданского общества для активного содействия осознанию гражданами страны опасности коррупции и тем самым снижения уровня общественной терпимости к ее проявлениям<sup>1</sup>.

Необходимо отметить, что одной из наиболее часто встречаемых в федеральном законодательстве, иных нормативных актах, а также в специальной литературе мер предупреждения коррупции, является – совершенствование антикоррупционного законодательства.

При этом, как уже выше указывалось, реальное воплощение такой меры, как совершенствование антикоррупционного законодательства на данный момент не достигает необходимого уровня. В правильном и скоординированном подходе нуждается не только собственно законодательство о противодействии коррупции, но и иные отрасли действующего законодательства России, в том числе уголовное.

Необходимо обратить внимание на эффективную и качественную реализацию мер антикоррупционной политики, закрепленных в соответствующих правовых актах республики и страны в целом, то есть реальное их воплощение в жизнь. Ибо, как известно, демократизм и правовой характер государства определяется не столько широтой каталога декларируемых прав и свобод граждан, сколько реальным их осуществлением и соблюдением представителями государственной власти.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что только качественная реализация глубоко продуманных антикоррупционных мер позволит вернуть доверие народа, его веру в возможность построения правового и демократического государства, в котором права, свободы и законные интересы человека и гражданина, поистине, признаются высшей ценностью.

Галиуллин Д.И., магистрант НЧФ ИЭУП

### **Технологический прогноз венчурного капитала и внедрение его в инновационную политику Республики Татарстан**

Венчурный капитал включает в себя управленческие и технические навыки. Большинство венчурного капитала исходит от групп богатых инвесторов, инвестиционных банков и других финансовых учреждений, которые объединяют такие инвестиции или

---

<sup>1</sup> Криминология / под. ред. проф. В.Д. Малкова – М., 2008. – С. 343.

партнерства. Эта форма привлечения капитала является популярным среди новых компаний или предприятий с ограниченной историей эксплуатации, которые не могут привлечь средства путем выпуска долговых обязательств. Недостатком для предпринимателей является то, что венчурные капиталисты, как правило, могут получить голоса в принятии решений компании, в дополнение к части собственного капитала.

Например, инвестиционно-венчурным фондом Республики Татарстан и Российской венчурной компанией разработана схема создания в Великобритании на паритетной основе совместного фонда RVC IVFRT LP объемом 40 млн. долларов США путем привлечения ИВФ РТ в качестве нового инвестора (по 20 млн долларов от РВК и ИВФ РТ)<sup>1</sup>.

Согласно опубликованным данным PricewaterhouseCoopers, количество венчурных сделок в 2013 году выросло по сравнению с 2012 годом на 18% (222 сделки против 188 годом ранее), а общая сумма инвестиций сократилась на 28% (653,1 млн долл. США в 2013 году против 911,9 млн долл. США годом ранее) в результате снижения среднего размера сделки с 5,6 до 3,1 млн долл. США. При этом совокупный объем сделок в российской венчурной экосистеме, с учетом грантов, крупных сделок более 100 млн. долл. США, выходов и инвестиций в венчурную инфраструктуру, вырос с 1,98 млрд долл. США в 2012 году до 2,89 млрд долл. США в 2013 году<sup>2</sup>.

Как и в 2012 году, сектор информационных технологий (ИТ) лидирует по объему привлеченных инвестиций: в 2013 году на него пришлось почти 87% от всех сделок (193 сделки) и 93,5% от общей суммы всех инвестиций (611 млн долл. США). Таким образом, доля ИТ-сектора в общем объеме рынка выросла по сравнению с прошлым годом, когда на него пришлось 83% от общего числа сделок и 87% от общей суммы инвестиций, соответственно. При этом количество сделок в сегменте ИТ выросло на 23,7%, а общая сумма инвестиций снизилась на 22,8% (против 792,1 млн долл. США в 2012 году), что вызвано сокращением средней суммы сделки с 5,6 до 3,3 млн долл. США.

Суммируя основные тенденции развития венчурной отрасли России в 2013 году, в исследовании делается вывод о взрослении отрасли: растет профессионализм участников рынка и, как следствие, требования к качеству проработки проектов: инвесторы тщательнее подходят к отбору компаний для инвестирования, и стремясь снизить свои риски, вкладывают меньшие суммы средств на каждом из этапов финансирования. Для получения инвестиций компаниям теперь даже на самых ранних этапах развития необходимо иметь проверенную рынком бизнес-модель, опытную команду и провалидированный рынком продукт.

Развитие венчурного бизнеса идет в нашей стране медленными темпами, что объясняется не только историческим фактором, но и набором проблем, которые необходимо решать для обеспечения нормального развития венчурной отрасли<sup>3</sup>. Перечислим наиболее значимые из них.

- Незрелость инфраструктуры, обеспечивающей появление новых и развитие уже существующих малых и средних высокотехнологичных предприятий.

---

<sup>1</sup> Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан и Российская венчурная компания создали совместный международный фонд // <http://www.rusventure.ru/ru/press-service/news/detail.php?ID=9261>

<sup>2</sup> Инновационное развитие и новые технологии // <http://www.pwc.ru/ru/center-technology-innovation/start-up/key2vc.jhtml>

<sup>3</sup> Вишняков А. А. Развитие инновационной деятельности – необходимое условие качественного роста экономики регионов Севера и повышения уровня жизни северян // Социальная ответственность бизнеса и роль третьего сектора экономики в развитии социальной инфраструктуры северных регионов: материалы Третьего Северного социально-экологического конгресса «Социальные перспективы и экологическая безопасность (Сыктывкар, 18-20 апреля 2007 г.). – Сыктывкар: КРАГСиУ, 2008. – С. 92.

- Отсутствие в российской венчурной индустрии одного из основных факторов привлекательности страны для зарубежных инвесторов - отечественного капитала.
- Низкая ликвидность венчурных инвестиций.
- Недостаточное количество квалифицированных управляющих венчурными фондами и низкий уровень инвестиционной культуры предпринимателей.
- Правовая и налоговая среда, не стимулирующая создание венчурных фондов.
- Защита интеллектуальной собственности.

Капитал продолжает концентрироваться в руках относительно немногих, так как, по большому счету, опытные венчурные капиталисты с уникальными конкурентными преимуществами, сильной репутацией среди предпринимателей способны поднять и инвестировать значительные бассейны сегодня в столице.

Мы считаем, что промышленность, оптимальный подбор и ключевые показатели, такие как сбор средств и инвестиционная деятельность, являются обоснованными и устойчивыми в технологическом секторе. Притом, что венчурные капиталисты могут быть широкого профиля или узкоспециализированные инвесторы, в зависимости от их инвестиционной стратегии. Венчурные капиталисты могут быть универсалами в различных секторах промышленности, или в зависимости от географического месторасположения компании. С другой стороны, они могут быть специалистами в одной или двух отраслях промышленности, или же могут вкладывать инвестиции только в локализованной географической области.

Ганиева Н., магистрант

### **Договор страхования: понятие, особенности, значение**

В современных условиях страхование принадлежит к числу быстро развивающихся отраслей предпринимательской деятельности. Это связано с тем, что вырос риск причинения ущерба здоровью, имуществу, растут профессиональные риски. По смыслу гражданского законодательства, в рамках договора страхования одна сторона - страхователь вносит другой стороне - страховщику обусловленную договором плату - страховую премию, а страховщик обязуется при наступлении предусмотренного договором события - страхового случая выплатить страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор страхования, страховую сумму. Предмет договора страхования - особого рода услуга, которую страховщик оказывает страхователю - несение страхового риска в пределах страховой суммы. Договор страхования должен быть заключен только в письменной форме, указанный договор имеет возмездный характер.

Договор страхования является основным инструментом, определяющим взаимоотношения сторон по оказанию страховых услуг. Стороны договора страхования - страхователь и страховщик. У каждой стороны есть свои права и обязанности. Рассмотрим, к примеру, систему обязательного медицинского страхования (далее - ОМС). С 01 января 2015 г. начинает действовать единая система ОМС. Такая страховка дает право на получение бесплатной медпомощи на всей территории России. Граждане РФ вправе самостоятельно выбирать страховую медицинскую компанию из числа представленных в конкретном регионе. Прежде ОМС неработающего населения осуществлялось за счет средств областного бюджета через проведение тендеров, а за работающих граждан решение принимал работодатель. Мнение самого работника при этом не учитывалось. Полис ОМС выдавался при устройстве на работу, а при увольнении его нужно было сдать обратно в отдел кадров. Если человеку понадобилась медицинская помощь за пределами региона, где он оформлял страховку, расчеты за его лечение будут осуществлять территориальные фонды ОМС. Такой механизм расчетов поможет избежать отказов со стороны медучреждений.

Представим ситуацию: у гражданина «на руках» полис, выданный в другом субъекте РФ, у его страховщика отсутствуют договоры с медицинскими учреждениями других регионов. Естественной выглядит ситуация, при которой у медиков возникают опасения, получают ли они оплату за оказанную помощь. Поэтому медицинские учреждения наделены правом предъявлять счет за лечение таких пациентов своему территориальному фонду ОМС, а тот в свою очередь - фонду региона, откуда приехал пациент. Установлены и четкие сроки взаиморасчетов - 25 дней. С учетом сказанного выше, можно заключить, что договор страхования призван выполнять важные социальные задачи, законодательство о страховании может быть охарактеризовано как переходное, в настоящее время происходят процессы поиска оптимальных нормативных решений многих вопросов, касающихся страхования.

Гафиуллин Х.И., соискатель  
Бородина Ж.Н., к.ю.н., доцент

### **Дорожно-транспортное происшествие как результат использования источника повышенной опасности**

Что мы понимаем под термином источник повышенной опасности? В большинстве случаев под данным термином понимается обывательское значение того или иного средства передвижения. Однако на сегодняшний день, ученые-цивилисты приходят к мнению, что термин источник повышенной опасности не имеет каких-либо границ и ограничений.

В Гражданском кодексе Российской Федерации дано лишь косвенное определение источника повышенной опасности. На сегодняшний день законодатель не дает конкретного определения его как термина, что, в свою очередь, стимулировало деятельность ученых по изучения данного научного феномена.

Большинство ученых-цивилистов склоняются к мнению, что источник повышенной опасности - это либо предметы, либо деятельность, создающая повышенную опасность для окружающих. Мы не станем рассматривать историю вопроса изучения источника повышенной опасности с точки зрения спора о предмете изучения, а рассмотрим данный вопрос на примере дорожно-транспортного происшествия и коснемся юридических аспектов классифицирования автомобиля как источника повышенной опасности.

Сейчас практически у каждой 2-ой семьи в России имеется личный транспорт, а именно автомобиль. Несмотря на мнения скептиков за последние несколько лет, уровень жизни населения существенно возрос. В том числе количество автомобилей доказывают этот факт. К сожалению, дорожно-транспортные происшествия (далее «ДТП»), на сегодняшний день происходят регулярно. В большинстве своем, мы уже привыкли к этим реалиям жизни и не уделяем должного внимания и заботы данному аспекту. Каждый день СМИ пестрят новостями о ДТП. Что такое ДТП? ДТП – это в первую очередь юридические последствия, как для пострадавшей стороны, так и для виновника происшествия. Но на сегодняшний день практически все ДТП можно избежать, если соблюдать правила дорожного движения, научить людей соблюдать закон, либо принудить к этому, а также, что является наиболее необходимым, научить людей ответственности.

Будем реалистами. Мы не можем попросить добровольно каждого соблюдать Правила дорожного движения и быть внимательными на дорогах, быть ответственными на дорогах, понимать ответственность не только за себя, но и за пешеходов, других автомобилистов и прочего. Самая большая проблема современного водителя в том, что он не думает о наступлении общественно-опасных последствий для себя и окружающих, когда управляет автомобилем – источником повышенной опасности. Как же поступить в данной ситуации? Как нам научить водителей быть более ответственными? Законодатель сделал большой шаг на пути реализации этой идеи и внедрения в умы людей, что они управляют источником повышенной опасности и могут априори причинить вред, даже



если они этого не хотели. Естественно, государство не может на каждом перекрестке регулировать соблюдение закона. И лучшее, что придумала законодательная власть это увеличение ответственности в материальном плане. За последние несколько лет были существенно повышены размеры штрафов, налагаемых на нарушителей ПДД, иных водителей нарушающих общепризнанные нормы. Но все это не приводит к уменьшению статистики по смертельным случаям в ДТП.

Управляя автомобилем - источником повышенной опасности, мы уже виновники предполагаемого ДТП. Автомобиль – это сложное, техническое изделие, с множеством механизмов, узлов, агрегатов, горючих веществ и прочего. Водитель, управляя транспортным средством, неважно каким легковым, грузовым, автобусом, самолетом, поездом, либо кораблем, сам становится источником повышенной опасности. Транспортное средство – это в первую очередь водитель.

Сейчас стало модно рассматривать проблему ДТП через призму менталитета того или иного народа или национальности, культурные особенности народа и т.д. Все эти данные в корне не верны.

Если мы хотим снизить количество дорожных происшествий до минимума, то обязаны ужесточить наказание за совершение мелких административных проступков. Государство уже сделала шаг к этому, но если мы хотим искоренить данную проблему на корню, то необходимо создать полицейский режим в рамках регулирования дорожного движения. Это означает кратное увеличение размеров всех штрафов, проведения жесткой реформы внутри самой структуры ГИБДД на федеральном уровне и, как следствие, предоставление больших прав сотрудникам дорожной полиции, внедрение аппарата компостирования водительских прав при совершении административных правонарушений, более тщательное рассмотрение административных дел в судах общей юрисдикции.

Современная Россия – это кладезь дорожных пороков, продажных сотрудников ДПС, приоритеты родственных связей при разбирательстве дел о ДТП в судах, и пьянство. Пока мы не искореним все эти пороки, мы не сможем внедрить обычному обывателю (простому рабочему, который водит автомобиль для того чтобы прокормить свою семью), что ему надо соблюдать закон, необходимо соблюдать общественные нормы во благо общества и государства. Пока государство, в лице власти не научится само соблюдать законы страны, в котором правит и подавать пример, в первую очередь, своим собственным поведением, оно не получит отдачи народа. В стране обязаны работать ЗАКОНЫ для всех социальных слоев!

ДТП случаются в первую очередь от невнимательности людей к самим себе. Наша цель - научить простого обывателя не соблюдать закон, этому его научит государство, а соблюдать элементарные нормы собственной безопасности и безопасности своих близких. Пока мы не начнем понимать, что транспортное средство может убить кого то, мы не сумеем оградить других людей от себе подобных. Давно использованная фраза имеет актуальность и по сей день: «Встал поутру, умылся, привел себя в порядок - и сразу же приведи в порядок свою планету...».

Гильманов Э.М., аспирант  
Латыпова Э.Ю., к.ю.н., доцент

### **К вопросу применения освобождения от уголовной ответственности за уклонение от уплаты таможенных платежей**

В таможенной сфере наиболее распространенным преступлением является уклонение от уплаты таможенных платежей. Основания и порядок уплаты данных платежей закреплен в Таможенном кодексе Таможенного союза, Законе РФ «О таможенном тарифе», Правилах определения таможенной стоимости ввозимых товаров при их незаконном перемещении через таможенную границу Российской Федерации, и др.

В качестве непосредственного объекта состава уклонения от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации или физического лица (ст. 194 УК РФ), выступают общественные отношения, возникающие в связи с обязательностью уплаты таможенных платежей, в сфере внешнеэкономической деятельности.

Таможенные платежи в качестве предмета преступного посягательства могут выступать в качестве: а) ввозной таможенной пошлины; б) вывозной таможенной пошлины; в) НДС, взимаемого при ввозе товаров на таможенную территорию Таможенного союза; г) акциза, взимаемого при ввозе товаров на таможенную территорию Таможенного союза; д) таможенных сборов. Таможенные платежи должны уплачиваться непосредственно декларантом или иным лицом.

Особенностью структуры объективной стороны состава уклонения от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации или физического лица (ст. 194 УК РФ), является юридически значимое бездействие, то есть лицо не выполняет возложенную на него законом обязанность в установленные сроки произвести соответствующие выплаты. Данное бездействие может сопровождаться и различными действиями, направленными на введение таможенных органов в заблуждение относительно наличия указанной обязанности, размеров платежей и т.п. Формы уклонения, как частичного бездействия, могут включать прямой отказ от уплаты либо занижение таможенной стоимости перемещаемых товаров, перемену места жительства, игнорирование уведомлений о необходимости уплаты, прикрытие экспорта и импорта товаров перемещением их по транзиту и т.п.

Как правильно отмечает Р.Р. Мусиной, специфика этих преступлений заключается в том, что совершение любого из названных в диспозиции статьи Особенной части УК бездействий, наступление любого из указанных в законе последствий или использование при совершении деяния любого из указанных в законе способов бездействия образует состав оконченного преступления<sup>1</sup>. Для признания наличия в содеянном преступлении безразлично, совершил ли виновный одно из альтернативно указанных в законе бездействий, два бездействия или же все перечисленные в исследуемой статье бездействия.

Анализируемое преступление окончено с момента совершения деяния, т.е. неуплаты таможенных платежей без уважительных причин в установленные законом сроки, и традиционно относится к группе длящихся преступлений.

Субъективная сторона рассматриваемого состава преступления, характеризуется виной в форме прямого умысла. В исключительных случаях мотивы и цели уклонения от уплаты таможенных платежей (по уважительным причинам, вследствие форс-мажорных обстоятельств), могут стать препятствием для вменения состава преступления, предусмотренного ст. 194 УК РФ.

Субъектом состава уклонения от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации или физического лица (ст. 194 УК РФ), является лицо, на которое законом возложена обязанность по уплате таможенных платежей, т.е. присутствует специальный субъект. К числу данных лиц могут быть отнесены: декларант, таможенный брокер (представитель), владелец склада временного хранения, владелец таможенного склада, перевозчик и др. Также субъектом может быть представитель юридического лица (руководитель и главный бухгалтер), с которого взимаются таможенные платежи.

Федеральный закон от 7 декабря 2011 г. внес в УК РФ значительные изменения, которые коснулись и ст. 194: она была дополнена частями 3 и 4; изменилось содержание

---

<sup>1</sup> Мусина Р.Р. О правилах конструирования состава тяжких и особо тяжких преступлений с альтернативными действиями и иными признаками объективной стороны // Процессуальные, криминалистические, уголовно-правовые и криминологические проблемы ответственности за тяжкие и особо тяжкие преступления в России и Германии: Материалы Международного научно-практического форума в рамках Года Германии в России 2012 / 2013, 4 – 5 апреля 2013 г. / Отв. ред. А.Г. Никитин, Э.Ю. Латыпова. – Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2013. - С. 280.

признака крупного ущерба – если ранее им признавалась сумма неуплаты таможенных платежей свыше 3 млн. руб., то теперь – 1 млн. руб. с физического лица, либо 2 млн. руб. с юридического лица; особо крупный размер ранее составлял 36 млн. руб., в настоящее время - 3 млн. руб. с физического лица, либо 10 млн. руб. с юридического лица. Указанные изменения свидетельствуют о том, что порог уголовной ответственности значительно понизился, то есть возросла возможность применения уголовной репрессии. В то же время данный состав преступления в современном содержании будут чаще применять на практике.

Уклонение от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации или физического лица, состав которого предусмотрен в ч.1 ст.194 УК РФ, относится к категории преступлений небольшой тяжести, тогда как ч.2 ст.194 УК РФ является категорией преступлений средней тяжести, ч.3 ст.194 УК РФ относится к тяжким преступлением, а ч.4 ст.194 УК РФ – особо тяжким.

Законодатель предусматривает возможность освобождения от уголовной ответственности применительно к ч.1 ст.194 УК РФ при условии, что лицо, впервые совершившее данное преступление, возместит ущерб, причиненный государству в результате совершения преступления, и перечислит в федеральный бюджет денежное возмещение в размере пятикратной суммы причиненного ущерба. Такая возможность освобождения закреплена нормами ч.2 ст.76<sup>1</sup> УК РФ. Нам представляется, что возможность освобождения от уголовной ответственности в случае перечисления в федеральный бюджет дохода, полученного в результате совершения преступления, и денежного возмещения в размере пятикратной суммы дохода, полученного в результате совершения преступления, в данном случае неприменимо, так как доход, как таковой, виновным не был получен, а присутствовал только факт уклонения от уплаты таможенных платежей.

Как ранее мы уже отмечали, состав преступления, предусмотренный в ч.1 ст.194 УК РФ, относится к категории преступлений небольшой тяжести. В ст.75 и 76 УК РФ предусматривается возможность освобождения от уголовной ответственности в случае, если лицо впервые совершит преступление небольшой или средней тяжести. В настоящее время применительно же к ч.2 ст.194 УК РФ (преступление средней тяжести) возможность освобождения от уголовной ответственности нормами ч.2 ст.76<sup>1</sup> УК РФ не предусматривается. Укажем, что данная ситуация является нарушением принципа справедливости, закрепленного в ст.6 УК РФ, а также принципа равенства граждан перед законом, закрепленного в ст.4 УК РФ. Если по общему правилу, закрепленному в ст.ст. 75 и 76 УК РФ, лицо может быть освобождено от уголовной ответственности в случае совершения впервые преступления небольшой или средней тяжести, то и в специальном случае должна быть предусмотрена такая возможность. Поэтому предлагаем внести изменения в ч.2 ст. 76<sup>1</sup> УК РФ, предусмотрев возможность применения такого освобождения.

Теоретическим обоснованием применения к указанным лицам возможности освобождения от наказания служит обоснованная В.В. Сверчковым концепция по решению проблем освобождения от уголовной ответственности, в основе которой входит указание на то, что у лица отсутствует (в уголовно-правовой интерпретации), утрачена либо снижена общественная опасность (субъективное основание), а также утрачена или снижена общественная опасность совершенного лицом деяния (объективное основание)<sup>1</sup>.

В пользу именно такой возможности говорит тот факт, что для реализации возможности освобождения от уголовной ответственности по делам о преступлениях в сфере экономической деятельности в порядке ст.76<sup>1</sup> УК РФ, виновному лицу необходимо будет возместить ущерб, причиненный государству в результате совершения преступления, и перечислить в федеральный бюджет денежное возмещение в размере пятикратной суммы причиненного ущерба. Если, предположим, причиненный ущерб составил 3 млн. руб.

<sup>1</sup> Сверчков В.В. Концептуальные основы решения проблем освобождения от уголовной ответственности: Автореф. дисс. ... докт. юрид. наук. – Нижний Новгород, 2008. – С. 20 – 22.

(минимальный размер особо крупного ущерба для физического лица по смыслу примечания к ст.194 УК РФ), то виновный для освобождения от уголовной ответственности вынужден будет вернуть искомые 3 млн. руб., и дополнительно внести в государственный бюджет еще 15 млн. руб. (пятикратная сумма причиненного ущерба). Особенно актуально такое решение проблемы в силу своеобразия сложившейся экономической ситуации.

Гильфанова А.Ш., аспирант  
Латыпова Э.Ю., к.ю.н, доцент

### **Преступления в сфере медицинской деятельности в зарубежном уголовном праве**

При исследовании зарубежного уголовного законодательства можно установить наличие ряда преступлений, совершаемых медицинскими работниками. Часть из них практически совпадает по содержанию с таковыми, нормативно закрепленными в Уголовном кодексе РФ, однако присутствуют и некоторые различия.

Так, можно констатировать наличие ряда составов преступлений, связанных с трансплантацией органов и (или) тканей человека. Так, в ч. 2 ст. 115 УК Кыргызской Республики<sup>1</sup> устанавливается ответственность за нарушение условий и порядка трансплантации, повлекшее по неосторожности смерть реципиента. Такого состава преступления нет ни в УК РФ, ни в уголовных кодексах других стран СНГ. Субъект в данном случае специальный – медицинский работник, в частности, хирург, производящий подобные операции. Как нам представляется, включение аналогичной статьи в УК России не нужно, так как в соответствующих случаях ответственность врача при наличии умысла на причинение вреда здоровью, повлекшее по неосторожности смерть потерпевшего, наступает по ч. 4 ст. 111 УК РФ.

Одним из наиболее опасных преступлений, совершаемых медицинскими работниками, является незаконное проведение искусственного прерывания беременности (ранее – незаконное производство аборта) – ст. 123 УК РФ. В УК Польши также предусматривается уголовная ответственность за причинение смерти женщине в результате производства криминального аборта, которое наказывается лишением свободы на срок до десяти лет<sup>2</sup>. Схожий состав присутствует в Уголовном кодексе Германии – так, особо тяжкий случай прерывания беременности присутствует в случае, если лицо действует против воли беременной или легкомысленно ставит в опасность ее жизнь и здоровье, которому наносится тяжкий вред<sup>3</sup>. Достаточно подробно рассматривается состав преступного аборта в УК Узбекистана – в ст. 114 которого закрепляется уголовная ответственность за производство искусственного прерывания беременности (аборта) врачом – акушером или гинекологом вне лечебного учреждения или при наличии медицинских противопоказаний...». По аналогии с УК РФ, в квалифицированном составе предусматривается уголовная ответственность за производство аборта лицом, не имеющим на это права, а в особо квалифицированном – повышенная уголовная ответственность за действие, повлекшие по неосторожности смерть потерпевшей или иные тяжкие последствия<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Сыдыкова Л.Ч. Особенности Уголовного кодекса Кыргызской Республики // В кн.: Новое уголовное законодательство стран СНГ и Балтии. – С.165.

<sup>2</sup> Уголовный кодекс Республики Польши / пер. с пол. Д.А. Барилевич; науч. ред. и предисл. Н.Ф. Кузнецовой, А.И. Лукашова и Э.А. Саркисова. – СПб.: Юридический центр ПРЕСС, 2001.

<sup>3</sup> Уголовный кодекс ФРГ / пер. с нем. А.В. Серебренниковой. – М.: «Зерцало», 2000.

<sup>4</sup> Уголовный кодекс Республики Узбекистан / науч. ред. и предисл. М.Х. Рустамбаева, А.С. Якупова и З.Х. Гулямова. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2001.

В ст. 124 УК РФ закрепляется уголовная ответственность за неоказание помощи больному. Иной вариант, по свидетельству Э.Ю. Латыповой, предусматривается в УК Узбекистана<sup>1</sup>. Так, в ст. 116 УК Узбекистана предусматривается уголовная ответственность за ненадлежащее исполнение своих профессиональных обязанностей: «1. Невыполнение или ненадлежащее исполнение лицом своих профессиональных обязанностей вследствие небрежного или недобросовестного отношения к ним, повлекшее средней тяжести или тяжкое телесное повреждение... 2. Неоказание без уважительной причины помощи больному лицом, обязанным ее оказывать в соответствии с законом или специальными правилами, повлекшее средней тяжести или тяжкое телесное повреждение... 3. Деяние, предусмотренные частью первой или второй настоящей статьи, повлекшие по неосторожности смерть человека... 4. Деяния, предусмотренные частью первой или второй настоящей статьи, повлекшие по неосторожности: а) человеческие жертвы; б) иные тяжкие последствия...».

В УК РФ предусматривается уголовная ответственность за незаконную госпитализацию в медицинскую организацию, оказывающую психиатрическую помощь в стационарных условиях (ранее данный состав именовался «Незаконное помещение в психиатрический стационар») – ст.128 УК РФ. Аналогичные составы присутствуют и в ряде зарубежных уголовных кодексов. Так, в Уголовном кодексе Республики Армения – незаконное помещение или удержание человека в психиатрическом стационаре (ст. 134 УК Армении).

В отдельных зарубежных уголовных кодексах предусматриваются иные преступления, связанные с медицинской деятельностью. В частности, УК Армении в ст. 127 предусматривает следующий состав преступления – «Проведение медицинских или научных опытов на человеке без его согласия»: «1. Проведение медицинских или научных опытов на человеке без его свободного волеизъявления или осведомления и надлежащим образом оформленного согласия... 3. То же деяние, совершенное организованной группой или повлекшее по неосторожности тяжкие последствия...». Считаем, однако, что введение указанного состава в УК РФ является преждевременным, так как причинение указанных последствий охватывается ст. 111 УК РФ.

Таким образом, можно констатировать значительный интерес зарубежного правоприменителя к преступлениям, совершаемым медицинскими работниками либо в сфере медицинской деятельности. Мы считаем, что данная проблема требует обращения на нее более пристального внимания.

Григорьева О.П., магистрант  
Бородина Ж.Н., к.ю.н., доцент

### **Возникновение и прекращение алиментных обязательств**

Алиментное обязательство – правоотношение, возникающее на основании предусмотренных законом юридических фактов. Для возникновения алиментного обязательства юридическим фактом является семейная связь - брак, родство, усыновление, фактическое воспитание.

Заключение брака производится в личном присутствии лиц, вступающих в брак, как правило, по истечении месяца со дня подачи ими заявления в органы загса. Наличие

---

<sup>1</sup> Бикеев И.И., Латыпова Э.Ю. Ответственность за преступления, причиненные с двумя формами вины / под общ. ред. И.И.Бикеева. – Казань: Изд – во «Познание» Института экономики, управления и права, 2009. – С.139.

беременности и рождение ребенка СК РФ<sup>1</sup> (ст. 11) относит к особым обстоятельствам, влияющим на порядок заключения брака (и, соответственно, - на права ребенка). В этих случаях брак может быть заключен (в отличие от общего правила) в день подачи заявления лиц, вступающих в брак, в органы загса.

Установлению происхождения детей посвящена гл. 10 СК РФ, которой регулируются: установление происхождения ребенка - ст. 48, установление отцовства и факта признания отцовства в судебном порядке - ст. ст. 49 - 50, запись родителей ребенка в книге записей рождений - ст. 51, оспаривание отцовства (материнства) - ст. 52, права и обязанности детей, родившихся от лиц, не состоящих в браке между собой, - ст. 53.

Установление и оспаривание отцовства (материнства) осуществляются по законодательству государства, гражданином которого является ребенок по рождению. Порядок установления и оспаривания отцовства (материнства) на территории России определяется законодательством Российской Федерации. В случаях, если российским законодательством допускается установление отцовства (материнства) в органах загса, проживающие за пределами территории России родители ребенка, из которых хотя бы один является гражданином Российской Федерации, вправе обращаться с заявлениями об установлении отцовства (материнства) в дипломатические представительства или в консульские учреждения Российской Федерации.

Алиментные обязательства возникают на основе юридических фактов, предусмотренных в СК РФ:

- наличие между субъектами алиментных обязательств семейных отношений на момент взыскания алиментов (дети – родители) либо до взыскания (бывшие супруги);

- наличие условий, предусмотренных для возникновения алиментных обязательств законом или соглашением сторон (нетрудоспособность, нуждаемость, невозможность трудоустроиться и др.);

- решение суда или соглашение сторон об уплате алиментов. Таким образом, алиментные обязательства возникают на основе фактического состава, содержание которого зависит от субъектного состава и порядка уплаты алиментов (добровольный или судебный).

Прекращение алиментных обязательств закон связывает с наступлением следующих юридически значимых фактов:

1. Если алиментные обязательства установлены соглашением об уплате алиментов, то они прекращаются в случаях:

- смерти одной из сторон;

- истечения срока действия этого соглашения;

- по основаниям, предусмотренным соглашением об уплате алиментов.

2. Выплата алиментов, взыскиваемых в судебном порядке, прекращается:

- а) по достижении ребенком совершеннолетия или в случае приобретения несовершеннолетними детьми полной дееспособности до достижения ими совершеннолетия.

Совершеннолетним признается лицо, достигшее 18 лет. По гражданскому праву Российской Федерации гражданин, не достигший 18-летнего возраста, приобретает дееспособность в полном объеме со времени вступления в брак в случае, когда законом допускается вступление в брак до достижения 18 лет (п. 2 ст. 21 ГК РФ<sup>2</sup>). Приобретенная в результате заключения брака дееспособность сохраняется в полном объеме и в случае расторжения брака до достижения 18 лет. При признании брака недействительным суд может принять решение об утрате несовершеннолетним супругом полной дееспособности

---

<sup>1</sup> Семейный кодекс Российской Федерации / Федеральный закон от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. - № 1. - Ст.16.

<sup>2</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая / Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. - № 32. – Ст. 3301.

с момента, определяемого судом.

Объявление несовершеннолетнего полностью дееспособным (эмансипация) происходит при наличии определенных условий (ст. 27 ГК РФ). Несовершеннолетний, достигший 16 лет, может быть объявлен полностью дееспособным, если он работает по трудовому договору или с согласия родителей, усыновителей или попечителя занимается предпринимательской деятельностью. Эмансипация производится по решению органа опеки и попечительства - с согласия обоих родителей, усыновителей или попечителя либо при отсутствии такого согласия - по решению суда. Порядок объявления несовершеннолетнего полностью дееспособным регулируется нормами ст. ст. 287 - 289 ГПК РФ<sup>1</sup>;

б) при усыновлении (удочерении) ребенка, на содержание которого взыскивались алименты.

Это связано с тем, что усыновленные дети и их потомство по отношению к усыновителям и их родственникам, а усыновители и их родственники по отношению к усыновленным детям и их потомству приравниваются в личных неимущественных и имущественных правах и обязанностях к родственникам по происхождению. Вместе с тем усыновленные дети утрачивают названные права и освобождаются от обязанностей по отношению к своим родителям (п. п. 1 - 2 ст. 137 СК РФ). Права и обязанности усыновителей (усыновителя) и усыновленного ребенка устанавливаются со дня вступления решения суда об усыновлении ребенка в законную силу (ч. 2 ст. 274 ГПК РФ);

в) при признании судом восстановления трудоспособности или прекращения нуждаемости в помощи получателя алиментов.

Восстановление трудоспособности или прекращение нуждаемости в помощи получателя алиментов должно быть признано в судебном порядке. Прекращение алиментного обязательства по данному основанию производится судом по иску лица, уплачивающего алименты;

г) при вступлении нетрудоспособного нуждающегося в помощи бывшего супруга - получателя алиментов в новый брак. Следует отметить, что суд вправе применить данное основание для прекращения алиментных обязательств и в том случае, если лицо не регистрирует новый брак с целью сохранить свое право на получение алиментов от бывшего супруга, но тем не менее состоит в фактических брачных отношениях (то есть в течение длительного времени ведет общее хозяйство и проживает совместно с другим лицом как с супругом). В данном случае может быть применена норма ст. 5 СК РФ об аналогии закона;

д) смертью лица, получающего алименты, или лица, обязанного уплачивать алименты.

Отметим, что в некоторых странах, например в Германии, алиментные обязательства не прекращаются смертью лица (бывшего супруга), обязанного уплачивать алименты, а переходят к его наследникам в качестве вещного обременения. Аналогичным образом решается данный вопрос в законодательстве Франции. Алиментные обязательства супругов продолжают существовать и после прекращения брака в результате смерти одного из супругов или развода. В случае смерти одного из супругов другой в качестве наследника приобретает usufruct на определенную часть наследства. Кроме того, переживший супруг имеет алиментное требование к наследственной массе, которое может быть осуществлено в течение года со дня смерти наследодателя. Обязательство действует до окончания раздела наследства. Содержание выплачивается за счет наследственной массы. Уплата его возлагается на всех наследников, а в случае ее недостаточности - на всех легатариюв пропорционально имуществу, полученному ими по наследству. В США смерть лица (родителя ребенка), платившего алименты, не является основанием для прекращения алиментных обязательств. Так, если от умершего родителя - плательщика

---

<sup>1</sup> Гражданский процессуальный кодекс РФ / Федеральный закон от 14 ноября 2002 г. №138-ФЗ // Парламентская газета. – 2002. – №220.

алиментов осталось имущество, то оно обременяется алиментным обязательством, и его новый владелец (собственник), если это не сам ребенок, становится обязанным лицом и должен выплачивать алименты.

Перечень оснований для прекращения алиментных обязательств, предусмотренный законодательством Российской Федерации, является исчерпывающим. Это означает, что не может быть иных (кроме перечисленных в законе) оснований для прекращения выплаты алиментов, взыскиваемых в судебном порядке.

Григорьева О.П., магистрант  
Бородина Ж.Н., к.ю.н., доцент

### **Понятие и признаки алиментных обязательств**

Слово «алименты» имеет латинское происхождение (от лат. «alimentum» - пища, корм); по современным представлениям оно означает «пропитание», «содержание»<sup>1</sup>. Связанная с этим словом терминология пришла в российскую правовую теорию, а затем и в законодательство из зарубежного права.

Алименты в современных юридических словарях определяются как средства, выдаваемые на содержание отдельно живущих нетрудоспособных членов настоящей или прежней семьи; средства на содержание, которые обязаны предоставлять по закону одни лица другим<sup>2</sup>. В юридической литературе приводятся аналогичные определения алиментов, как материального содержания (обеспечения).

В Семейном кодексе РФ термин «алименты» употребляется применительно к категориям «помощь», «твердая денежная сумма», «средства на содержание». Представляется, что наиболее верным является определение алиментов как «средств на содержание» в силу прямого указания закона (п.2 ст.80 СК РФ<sup>3</sup>).

Правовую природу алиментных обязательств определить довольно сложно. Для этих обязательств характерен существенный элемент публичности – государство, заинтересованное в защите нуждающихся субъектов, детально регламентирует алиментную сферу. И хотя сегодня допускается заключение алиментных соглашений, такие обязательства трудно отнести к договорным, поскольку СК РФ императивно определяет круг участников алиментного правоотношения, лишает участников алиментного соглашения договорной свободы, свойственной участникам гражданско-правовых договоров, не признает равенства участников алиментного правоотношения.

В зависимости от оснований возникновения алиментное обязательство можно отнести к обязательствам особого рода, возникающим на основе императивно определенного законом сложного фактического состава; общегражданское разделение обязательств на договорные и внедоговорные здесь неприменимо в принципе.

С точки зрения цели эти обязательства можно рассматривать как регулятивно-охранительные (выплата алиментов по соглашению) или охранительные (выплата алиментов по решению суда).

С точки зрения соотношения в обязательстве прав и обязанностей алиментные обязательства являются односторонними – здесь управомоченная сторона традиционно не имеет обязанности; обязательство не предполагает встречного предоставления.

С точки зрения количества прав и обязанностей это сложное обязательство – у

<sup>1</sup> Дворецкий И. К. Латинско-русский словарь. 5-е изд. - М., 1998. - С. 46.

<sup>2</sup> Юридический словарь. Никитин А.Ф. – М.: Олма-Пресс. – 2005. – С. 76.

<sup>3</sup> Семейный кодекс Российской Федерации / Федеральный закон от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. - № 1. - Ст.16.



одной стороны (плательщика алиментов) одновременно существуют две обязанности (он должен не только вовремя платить алименты, но и сообщать о перемене места работы, места жительства и об изменении заработка).

С точки зрения определенности предмета исполнения алиментные обязательства являются конкретными (плательщик алиментов в одностороннем порядке не может изменить предмет исполнения).

С точки зрения характера обязательства оно выступает как имущественное с существенной личной доминантой.

Чаще всего алименты предоставляются в денежной форме. Л. А. Лунц, предлагал относить такие обязательства к денежным обязательствам, то есть к таким, где деньги выступают предметом обязательства, и передача денег рассматривается сторонами как основная цель участия в правоотношении<sup>1</sup>.

На первый взгляд возможно существование алиментного обязательства со множественностью участников, которая может быть активной (например, плательщик платит алименты на содержание детей от нескольких матерей) или пассивной (несколько алиментобязанных лиц одной очереди одновременно привлекаются к содержанию управомоченного лица). При более детальном анализе оказывается, что множественности здесь нет, поскольку во всех этих отношениях каждый должник или каждый кредитор выступает участником отдельного, самостоятельного обязательства, возникающего из отдельного фактического состава. Единственный пример множественности лиц в алиментных обязательствах – это предъявление одним родителем требования к другому родителю о предоставлении средств на содержание нескольких общих детей (в данном случае мы имеем дело с активной множественностью в рамках одного алиментного правоотношения).

Долгое время дискуссионным оставался вопрос, являются ли алиментами только те средства, которые выплачиваются по решению суда или же все средства, включая те, что выплачиваются в добровольном порядке. Действующий СК РФ, на наш взгляд, окончательно поставил точку в данной дискуссии: нормы СК РФ сконструированы таким образом, что алиментами называются и те средства, которые уплачиваются в добровольном порядке, тем самым закон устанавливает презумпцию добровольности уплаты алиментов, и только в случае если обязанное лицо уклоняется, алименты взыскиваются в судебном порядке (п.2 ст.80 СК РФ).

Таким образом, алименты представляют собой материальные средства на содержание, которые обязаны предоставлять по закону одни лица другим в силу существующих между ними брачных и иных семейных отношений.

Исходя из данного определения алиментные обязательства необходимо определить как имущественное обязательство лиц о предоставлении алиментов, возникающее в силу существующих между ними брачных или других семейных отношений в случаях, предусмотренных законом.

Возвращаясь к вышеобозначенной дискуссии, заметим, что ранее действующее семейное законодательство и доктрина семейного права, рассматривали алиментное обязательство как «охранительную стадию в динамике регулятивного правоотношения по предоставлению содержания, берущую свое начало не с момента появления у одной из сторон самого субъективного права на получение содержания, а с возникновением у получателя потребности получать содержание принудительно, прибегнув к судебному, гражданско-процессуальному, механизму защиты субъективного права на содержание. Алименты соответственно выступали как материальное содержание, предоставляемое по судебному постановлению»<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Лунц Л.А. Деньги и денежные обязательства: Юридическое исследование. – М., 1926. – С. 89.

<sup>2</sup> Косова О. Ю. Обязанность содержания и алиментные обязательства // Правоведение. -2003. - №4. - С. 63.

В настоящее время такой подход не имеет оснований для существования. СК РФ связывает возникновение прав и обязанностей супругов (в том числе в сфере алиментных правоотношений) с государственной регистрацией заключения брака в органах загса (ст. 10 СК РФ), прав и обязанностей родителей и детей - с происхождением детей, удостоверенным в установленном законом порядке (ст. 47 СК РФ). Таким образом, алиментное обязательство – объективно существующее обязательство, не связанное с принудительным судебным решением, возникающее в силу закона, родственных связей.

Данный подход к пониманию алиментного обязательства является наиболее распространенным в юридической литературе. Между тем, ученые-юристы характеризуют алиментные обязательства, проводя отделение алиментного обязательства от правоотношения по предоставлению содержания и включение в фактические составы его возникновения соответственно либо судебных актов, либо соглашений об уплате алиментов. Тем самым, исследователи проводят различие между объективно существующей алиментной обязанностью и алиментным правоотношением, которое возникает в силу определенного юридического факта. Так, М.В. Антокольская отмечает, что алиментное обязательство - «правоотношение, возникающее на основании предусмотренных законом юридических фактов: соглашения сторон или решения суда, в силу которого одни члены семьи обязаны предоставлять содержание другим ее членам, а последние вправе его требовать»<sup>1</sup>.

Л.М. Пчелинцева отмечает, что «в юридической литературе под алиментным обязательством понимается правовое отношение, в силу которого одни члены семьи обязаны предоставлять содержание другим ее членам, а последние вправе его требовать»<sup>2</sup>.

О.Ю. Косова отмечая, что термин «алиментное обязательство», несмотря на то, что широко используется в специальной и учебной литературе, имеет известную условность. При этом автор дает следующее определение алиментного обязательства – «возникающая при наступлении указанных в законе обстоятельств семейно-правовая связь либо в форме самостоятельного относительного правоотношения, где одна сторона обязана предоставлять содержание (алиментировать) другой стороне, а другая – вправе требовать предоставления содержания (алиментов), либо в форме права и обязанности содержать в более сложном по внутреннему юридическому составу семейном правоотношении»<sup>3</sup>.

Согласно действующему семейному законодательству различаются следующие виды алиментных обязательств, предусмотренных законодательством:

- а) алиментные обязательства родителей и детей;
- б) алиментные обязательства супругов и бывших супругов;
- в) алиментные обязательства иных членов семьи (братьев и сестер; дедушки, бабушки и внуков; воспитанников и воспитателей; пасынков, падчериц и отчима, мачехи).

Личный характер алиментных обязательств означает их неразрывную связь с алиментобязанным лицом, непередаваемость и неотчуждаемость другим лицам. Они не передаются по наследству, на них не распространяются правила о переводе долга и об уступке требования, они не могут быть предметом договора дарения и других гражданско-правовых сделок. Алиментные обязательства прекращаются в связи со смертью как обязанного, так и управомоченного лица.

Безвозмездный характер алиментных обязательств исключает встречное материальное предоставление. Возложение на трудоспособных совершеннолетних детей обязанности по предоставлению содержания нетрудоспособным нуждающимся родителям не придает возмездный характер алиментным обязательствам, поскольку обязанности родителей и детей по предоставлению содержания не являются взаимообусловленными. Возможно,

<sup>1</sup> Антокольская М.В. Семейное право: Учебник. 3-е изд. - М.: Норма-ИНФРА-М, 2010. - С.230.

<sup>2</sup> Пчелинцева Л.М. Семейное право России: Учебник. 6-е изд. - М.: Норма, 2010. - С.362.

<sup>3</sup> Косова О. Ю. Обязанность содержания и алиментные обязательства // Правоведение.– 2003. – №4. – С. 75.

что родители, уплачивающие алименты на несовершеннолетних детей, не будут в старости нуждаться в их материальной помощи, им потребуются только моральная поддержка, забота и внимание.

На длящийся характер алиментных обязательств указывают основания их прекращения. Так, взыскание алиментов в судебном порядке прекращается: при достижении ребенком совершеннолетия; при наступлении полной дееспособности ребенка ранее 18 лет (эмансипация, вступление в брак); при усыновлении ребенка, на которого взыскивались алименты; при восстановлении трудоспособности или прекращении нуждаемости получателя алиментов; при вступлении бывшего супруга – получателя алиментов в новый брак; при смерти получателя или плательщика алиментов. Эти обстоятельства свидетельствуют о том, что с момента возникновения алиментных обязательств до их прекращения, как правило, проходит значительный промежуток времени. Вместе с тем в СК РФ впервые предусмотрена возможность единовременного исполнения обязательств по соглашению сторон.

Григорьев Ю.В., соискатель  
Латыпова Э.Ю., к.ю.н, доцент

### **Преступления в сфере охраны объектов культурного наследия в уголовных кодексах Молдовы и Беларуси**

К преступлениям в сфере охраны объектов культурного наследия можно отнести общественно опасные деяния, посягающие на установленный порядок обращения с культурными ценностями и иными объектами культурного наследия. В настоящее время в Уголовном кодексе Российской Федерации присутствует достаточное количество составов преступлений, регламентирующих уголовную ответственность за посягательства на объекты культурного наследия: ст. 164 УК РФ «хищения предметов, имеющих особую ценность»; ст. 190 «Невозвращение на территорию Российской Федерации культурных ценностей»; ст. 243 «Уничтожение или повреждение объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации, включенных в единый государственный реестр объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации, выявленных объектов культурного наследия, природных комплексов, объектов, взятых под охрану государства, или культурных ценностей»; ст. 243<sup>1</sup> УК РФ «Нарушение требований сохранения или использования объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации, включенных в единый государственный реестр объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации, либо выявленных объектов культурного наследия», ст. 243<sup>2</sup> «Незаконные поиск и (или) изъятие археологических предметов из мест залегания», ст. 243<sup>3</sup> «Уклонение исполнителя земляных, строительных, мелиоративных, хозяйственных или иных работ либо археологических работ, осуществляемых на основании разрешения (открытого листа), от обязательной передачи государству обнаруженных при проведении таких работ предметов, имеющих особую культурную ценность, или культурных ценностей в крупном размере», а также ст. 226<sup>1</sup> в части контрабанды культурных ценностей.

Представляет определенный интерес исследование возможности применения уголовной ответственности за аналогичные преступления в уголовном законодательстве зарубежных стран.

В отличие от УК РФ, в УК Молдовы в ст. 133 законодательно закрепляется понятие культурных ценностей, закрепляющее следующее положение: под культурными ценностями религиозного или светского характера понимаются ценности, указанные в Конвенции

Организации Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры от 14 ноября 1970 года о мерах, направленных на запрещение и предупреждение незаконного ввоза, вывоза и передачи права собственности на культурные ценности. Однако считаем, что приведение в УК РФ определения аналогичного содержания не целесообразно, так как понятие, правовой режим и перечень памятников истории и культуры РФ дается в ряде иных нормативно-правовых актов (в частности, Федеральный закон от 25.07.2002 № 73-ФЗ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» и др.).

В ст. 221 УК Молдовы устанавливается уголовная ответственность за разрушение или порчу памятников истории и культуры, под которыми понимается умышленные разрушение или порча памятников истории и культуры либо природных объектов, взятых под охрану государства. Данное деяние наказывается штрафом в размере от 500 до 3000 условных единиц, либо арестом на срок до 6 месяцев.

В ст. 248 УК Молдовы предусматривается уголовная ответственность за контрабанду, в особо квалифицированном составе которой (ч.4 ст. 248 УК Молдовы) предусматривается наказание за перемещение через таможенную границу Республики Молдова культурных ценностей, совершенное помимо таможенного контроля или с сокрытием от него путем утаивания в специально изготовленном или приспособленных для этого хранилищах, а равно невозвращение на таможенную территорию Республики Молдова вывезенных из страны культурных ценностей, если их возвращение является обязательным. Данное деяние наказывается лишением свободы на срок от 3 до 8 лет. В то же время в ч. 6 ст. 248 УК Молдовы отмечается, что не признается контрабандой ввоз на таможенную территорию Республики Молдова без декларирования денежных средств, товаров, предметов и других ценностей в пределах, установленных законодательством.

В ст. 230 УК Беларуси также предусматривается уголовная ответственность за невозвращение на территорию Республики Беларусь историко-культурных ценностей. В ст. 344 УК Беларуси предусматривается уголовная ответственность за умышленные уничтожение либо повреждение историко-культурных ценностей или материальных объектов, которым может быть присвоен статус историко-культурной ценности; в ст. 245 закрепляется состав уничтожения, повреждения либо утраты историко-культурных ценностей или материальных объектов, которым может быть присвоен статус историко-культурной ценности, по неосторожности; в ст. 346 данного кодекса закрепляется ответственность за надругательство над историко-культурными ценностями. Значительным плюсом является то, что составы преступлений, связанные с посягательствами на объекты культурных ценностей, сосредоточены в одной главе данного кодекса «Преступления против общественного порядка и общественной нравственности».

Таким образом, можно констатировать, что проблема уголовной ответственности за незаконное обращение с культурными ценностями присутствует в ряде уголовных кодексов стран ближнего зарубежья и требует своего дальнейшего исследования.

Дмитриев А.А., аспирант

### **Позитивная коррупция**

Коррупция в современном мире является одной из наиболее острых проблем экономической, политической и социальной действительности. Коррупционные процессы оказывают негативное влияние на все стороны жизни общества и государства.

Некоторые представители различных научных направлений высказывают мнение, что коррупция полезна, поскольку решает определенные проблемы К числу исследователей, выделяющих положительные последствия коррупции можно отнести: М.Вебер,

С.П.Хантингтон, С.Роуз-Аккерман и др. Проанализируем соответствующие подходы и рассмотрим сложившиеся стереотипы.

Отметим успешный опыт Сингапура в борьбе с коррупцией. По данным в 2014г. Трансперенси интернешнл Сингапур один из мировых лидеров по низкой коррупции. Еще недавно он представлял собой бедную страну, которой приходилось импортировать даже пресную воду и строительный песок. Госчиновники имели куда более скромный достаток по сравнению с работниками коммерческого сектора. В итоге взятки стали единственным способом получения доступа к ресурсам. Правительство было наполнено решимостью создать в обществе климат честности и открытости. Оно было не в состоянии поднять зарплаты служащим. Альтернативой стало совершенствование законодательства по уменьшению возможностей для совершения коррумпированных действий и повышения наказания за них. Чиновник, осужденный за коррупцию, лишается работы, пенсии и прочих льгот. Было создано специальное Бюро по расследованию коррупции. Оно имеет исключительное право без решения суда задерживать и обыскивать подозреваемых в коррупционных деяниях, вести расследование не только в отношении подозреваемого, но также его родственников и поручителей, проверять любые их банковские, долевы и расчетные счета и финансовые записи. То есть даже в крайне коррумпированной стране успешно бороться с этим явлением можно.

Иным контраргументом может выступать основание того, что сатирики бичуют социальные язвы и художественно преувеличивают реальную ситуацию.

Зачастую общество воспринимает предоставляемую информацию не корректно в связи, с чем складывается ложное представление о неэффективности применения антикоррупционных мер. Многочисленные высказывания о том, что в России не было успешных мер по борьбе с коррупцией не имеют под собой никакого основания, практика показывает. Например, указание Дзержинского Ф.Э. о расстреле чиновника, пойманного на взятке, без суда и следствия, применяемые сегодня меры по минимизации прямого контакта между получателем государственной и чиновником и др.

В этом случае действительно коррупционная практика может играть роль инструмента, снижающего определенные издержки (временные, финансовые, трудовые и т.д.), но только в частном случае. Коррупция не может решить проблему с излишней бюрократической нагрузкой в целом. Более того, использование коррупционных практик влечет подрыв эффективности функционирования власти, приводит к смещению целей политики от общенационального развития к обеспечению интересов отдельных индивидов или олигархических группировок. Также отметим, что проблема бюрократической нагрузки вызвана в большей части неадекватностью правил, регламентирующих определенные процедуры, что в принципе решаемо.

Сущность данной функции заключается в возможности посредством коррупции купить более высокое и прибыльное место. Покупатель должность вынужден собирать деньги незаконным путем. При этом совестливые и трудолюбивые люди становятся менее конкурентоспособными, чем бессовестные, происходит разложение общественной морали. Это влечет уменьшение доверия к власти, её отчуждение от общества. Наконец, не стоит забывать, что подобная функция коррупции является весьма привлекательной для проникновения представителей преступных объединений в различные сферы жизнедеятельности общества и государства.

Коррупция рассматривается как экономически целесообразная область взаимовыгодной активности, выступающая, и как инструмент активизации и стабильности бизнеса. При всех выраженных позитивных последствий имеют место и негативные, такие как расширение теневого сектора экономики, что приводит к уменьшению налоговых поступлений и ослаблению бюджета. Как следствие - государство теряет финансовые рычаги управления экономикой, обостряются социальные проблемы из-за невыполнения бюджетных обязательств. Нарушаются конкурентные механизмы рынка, поскольку часто в выигрывше оказывается не тот, кто конкурентоспособен, а тот, кто смог получить

преимущества и вследствие использования коррупционных практик. Это влечет за собой снижение эффективности рынка и дискредитацию идей конкуренции. Замедляется появление эффективных частных собственников. Неэффективно используются бюджетные средства. Это еще больше усугубляет бюджетные проблемы страны. Повышаются цены за счет коррупционных «накладных расходов», вследствие чего растут издержки для государства и граждан.

Резюмируя отметим, что коррупция в определенных ситуациях действительно способна решить некоторые проблемы, но в перспективе, напротив, увеличивает социальные издержки. Указанные проблемы можно решить и иным, менее ущербным и затратным путем. На другой чаше весов многочисленные негативные последствия, которые пока никем еще хорошо не исследованы и не опровергнуты.

Ермишин Е.Е., магистрант

### **Некоторые вопросы нотариальной деятельности в сфере наследственных правоотношений**

В соответствии со ст. 1125 ГК РФ нотариально удостоверенное завещание должно быть написано завещателем или записано с его слов нотариусом. При этом если завещание записывается нотариусом со слов наследодателя, то до его подписания оно должно быть полностью прочитано завещателем в присутствии нотариуса. В случае невозможности личного прочтения текст завещания оглашается нотариусом наследодателю, о чем на завещании делается соответствующая надпись с обязательным указанием причин, по которым наследодатель не смог лично прочесть завещание.

В ГК РФ конкретизированы способы написания завещания: при написании завещания могут быть использованы технические средства, такие, как ЭВМ, пишущая машинка (ст. 1125). Данное положение не носит безусловного характера - наследодатель может написать завещание и от руки, но только чернилами, поскольку нотариусы не принимают документы, исполненные карандашом, равно как и документы, имеющие подчистки либо подписки, зачеркнутые слова и иные неоговоренные исправления (ст. 45 Основы законодательства Российской Федерации о нотариате (далее – Основы)).

Возможность использования технических средств не освобождает наследодателя от необходимости собственноручного подписания завещания. Нотариальной практикой выработано требование об обязательности не только подписи наследодателя, но и написания им на завещании своей фамилии, имени, а также отчества, если иное не вытекает из закона или национального обычая, т.е. исполнения требований ст. 19 ГК РФ. Некоторые авторы связывают это с тем, что в случае проведения почерковедческой экспертизы решение вопроса о подлинности подписи завещателя по его краткой подписи затруднительно ввиду простоты ее исполнения<sup>1</sup>.

Представляется, что данное мнение нуждается в дополнении. Согласно ст. 43 Основ при установлении сделок нотариус обязан выяснять дееспособность граждан. Законодательное закрепление данного требования правильно и целесообразно, хотя и вызывает определенную дискуссию, поскольку признать гражданина недееспособным может только суд (ст. 29 ГК РФ). Проверка дееспособности, как правило, сводится к беседе, в ходе которой на основе адекватности ответов завещателя на вопросы нотариуса делается вывод о возможности лица понимать сущность своих действий. Однако в момент совершения

---

<sup>1</sup> Зайцева П.В. Наследственное право. [Текст] Комментарий законодательства и практика его применения включена в информационный банк согласно публикации / П.В. Зайцева . Статут, 2009. 435 с.

завещания гражданин может и не осознавать происходящие события в полном объеме, хотя внешне это не найдет никаких проявлений, и впоследствии содержание завещания будет соответствовать закону, но содержащиеся в нем распоряжения будут сделаны под влиянием искаженного восприятия действительности. Поэтому в случае оспаривания не авторства завещания, а подлинности волеизъявления завещателя почерковедческая экспертиза, используя именно полную подпись, может выявить изменение общих и частных признаков почерка, позволяющих судить о состоянии здоровья наследодателя и его способности отдавать отчет своим действиям во время совершения завещания.

Закон предоставляет право завещателю, который в силу физических недостатков, тяжелой болезни или неграмотности не может собственноручно подписать завещание, воспользоваться помощью рукоприкладчика. Рукоприкладчик подписывает завещание в присутствии нотариуса. При этом в самом завещании должны быть указаны причины, по которым завещатель не мог подписать завещание собственноручно, а также в соответствии с документом, удостоверяющим личность, фамилия, имя, отчество и место жительства рукоприкладчика (ст. 1125 ГК РФ).

В качестве рукоприкладчиков не могут выступать: нотариус или другое удостоверяющее завещание лицо; лицо, в пользу которого составлено завещание или сделан завещательный отказ, супруг такого лица, его дети и родители; граждане, не обладающие дееспособностью в полном объеме; неграмотные; граждане с такими физическими недостатками, которые явно не позволяют им в полной мере осознавать существо происходящего (ст. 1124 ГК РФ).

Полагаем, что данное законодательное положение нуждается в уточнении. Рукоприкладчик своей подписью подтверждает, что воля наследодателя в завещании изложена правильно. В целях предупреждения подлога рукоприкладчик должен быть абсолютно независимым человеком. Завещатель согласно ст. 1120 ГК РФ вправе распорядиться не только всем своим имуществом, но и его частью. В таком случае незавещанная часть имущества переходит наследникам по закону. По нашему мнению, в подобной ситуации наследникам по закону будет безразлично содержание завещания. Поэтому перечень лиц, не могущих быть рукоприкладчиками, указанный в ст. 1124 ГК РФ, необходимо дополнить наследниками по закону.

При составлении и нотариальном удостоверении завещания по желанию завещателя может присутствовать свидетель. В случае совершения нотариального завещания необходимость наличия свидетеля при данном нотариальном действии закон связывает только с волеизъявлением наследодателя. Свидетель должен подписать завещание, на котором указываются его фамилия, имя, отчество и место жительства в соответствии с паспортными данными. Таким образом, можно утверждать, что по аналогии с дореволюционным законодательством свидетель своей подписью удостоверяет совершение завещания именно наследодателем и правильность изложения воли последнего.

Нормами ГК РФ не регулируется ситуация, когда завещатель не может ни прочитать текст завещания самостоятельно, ни воспринимать его со слов нотариуса. В Методических рекомендациях по совершению отдельных видов нотариальных действий нотариусами Российской Федерации (утв. Приказом Министерства юстиции России от 15.03.2000 № 91) говорится, что если обратившийся для совершения нотариального действия глухой, немой или глухонемой гражданин неграмотен, то при совершении нотариального действия присутствует лицо, которое может объясниться с ним и удостоверить своей подписью, что содержание сделки соответствует воле участвующего в ней неграмотного глухого, немого или глухонемого. Представляется, что данное положение не исчерпывает всех ситуаций, когда завещатель вынужден прибегнуть к помощи переводчика, поскольку, например, за удостоверением завещания может обратиться и иностранный гражданин.

Таким образом, действующее законодательство упоминает о возможности участия переводчика при совершении завещания, но не содержит никаких положений, регламентирующих его статус, что, по нашему мнению, является существенным

недостатком. На наш взгляд, на переводчика должны распространяться в полной мере все ограничения, установленные законом для лиц, выступающих в качестве свидетелей или рукоприкладчиков.

Кроме того, при совершении завещания переводчик передает волю наследодателя нотариусу. Точность передачи волеизъявления завещателя в таких случаях зависит не только от незаинтересованности переводчика в содержании завещания, но и от его квалификации. Поэтому было бы необходимым предусмотреть в законе обязанность нотариуса истребовать у переводчика соответствующие документы, подтверждающие, что он имеет специальные познания по общению с глухими, немыми, глухонемыми неграмотными гражданами, а также гражданами, не владеющими языком, на котором ведется делопроизводство в нотариальных конторах.

Представляется, что изложенное позволяет говорить о необходимости распространения ограничений, установленных ч. 2 ст. 1124 ГК РФ для лиц, которые не могут выступать свидетелями и рукоприкладчиками при совершении завещания, и на переводчиков, присутствие которых требуется, если в силу физических недостатков завещатель не может ни прочитать текст завещания самостоятельно, ни воспринимать его со слов нотариуса, а также если завещатель не владеет языком, на котором ведется делопроизводство в нотариальной конторе. Кроме того, под угрозой недействительности завещания для указанных случаев признать присутствие переводчика обязательным, о чем внести соответствующее требование в ч. 3 ст. 1124 ГК РФ. Здесь же важно дополнить ч. 5 ст. 1125 ГК РФ указанием на обязанность нотариуса предупредить переводчика о необходимости соблюдения тайны завещания.

Удостоверяя завещание, нотариус не только проверяет самоличность завещателя и свободное выражение им своей воли, но и устанавливает его способность отдавать отчет своим действиям и руководить ими. В силу ст. 1125 ГК РФ при удостоверении завещания нотариус обязан разъяснить положения ГК РФ об обязательной доле в наследстве, а также предупредить указанных в законе лиц о соблюдении ими тайны завещания. Представляется, что данное требование ГК РФ нуждается в дополнении. Неотъемлемой частью свободы завещания является право наследодателя на его изменение или отмену, а также право совершить завещание, содержащее распоряжение о любом имуществе наследодателя, в том числе о том, которое он может приобрести в будущем. Полагаем, что в целях обеспечения наиболее точного выражения воли завещателя, а также законности самого завещания необходимо закрепить в ГК РФ обязанность нотариуса разъяснять требования ст. 1120, 1130, 1149 ГК РФ. Следует отметить, что ст. 57, 58 Основ содержат указания на порядок удостоверения, изменения или отмены завещания. Однако ни одна из перечисленных статей не обязывает нотариуса разъяснять наследодателю требования ГК РФ, являющиеся составной частью свободы завещания (т.е. ст. 1120 и 1130 ГК РФ).

Жиркова Н., магистрант

### **«Наследственное право»: особенности теоретико-правового определения**

Согласно п.1 ст.1110 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ),<sup>1</sup> наследование – это переход имущества и имущественных прав и обязанностей умершего гражданина к другим лицам в порядке универсального правопреемства в неизменном виде как единое целое и в один и тот же момент. Значение наследования состоит в том, что оно является основанием возникновения права собственности на чужое имущество.

<sup>1</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть третья / Федеральный закон от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ (с изм. от 05 мая 2014 г.) // СЗ РФ. – 2001. - № 49. – Ст.4552; 2014. - № 19. – Ст.2329.



В объективном смысле наследственное право представляет собой совокупность правовых норм, регулирующих отношения по переходу прав и обязанностей умершего к другим лицам в порядке универсального правопреемства. Сюда входят правовые акты, регулирующие отношения, возникающие в связи с открытием наследства, защитой, осуществлением и оформлением наследственных прав. В субъективном смысле наследственное право является правом лица быть призванным к наследованию и его права на имущество после принятия наследства<sup>1</sup>.

Таким образом, с одной стороны, наследование позволяет реализовать правомочие распоряжения своим имуществом, а с другой – является одним из оснований возникновения права собственности. Неукоснительное проведение этих начал обеспечивает интересы как самого наследодателя и его наследников, так и всех третьих лиц, для которых смерть наследодателя может повлечь те или иные правовые последствия. Кроме того, наследственное право правильно рассматривать и как элемент гражданской правоспособности, как элемент структуры гражданского правоотношения, и, конечно же, в качестве конституционного права наследования (п.4 ст.35 Конституции РФ)<sup>2</sup>.

Кабилова А.Р., магистрант НЧФ ИЭУП  
Токарева К.Г., к.ю.н., доцент

### **Понятие, сущность и предмет туристического договора**

В современном гражданском праве России услуги признаются в качестве одной из ведущих категорий в системе объектов гражданских прав.

Для обозначения договора на оказание туристских услуг (далее – туристский договор) в российском и международном законодательстве, а также юридической науке используются различные определения.

В Международной конвенции по контракту на путешествие, принятой в 1970 г., но не вступившей в силу, использовано понятие «контракт на путешествие»<sup>3</sup>. Директива Совета европейского экономического сообщества «О комплексных турах, путешествиях и отдыхе»<sup>4</sup> (далее – Директива ЕЭС) не дает конкретного названия договора, а указывает на договор, связывающий потребителя и организатора туристского продукта (далее – турпродукт) и / или розничного продавца. Германское гражданское уложение в ст. 651 регулирует обязательства, вытекающие из договора о туристском обслуживании. Другие страны используют понятие «контракт на путешествие» (travel contract). В научной литературе сделка, опосредующая отношения между туристской фирмой и туристом, называется туристским договором<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> Гришаев С.П. Наследственное право: учебно-практическое пособие. - Москва: Проспект, 2011. СПС «КонсультантПлюс», 2014.

<sup>2</sup> Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) (с изм. от 21 июля 2014 г.) // Российская газета. – 1993. – 25 декабря. - № 237; 2014. – 23 июля. - № 163.

<sup>3</sup> Международная конвенция по контракту на путешествие от 22 октября 1970 г. // Режим доступа: [http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow\\_DocumID\\_36385.html](http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_36385.html)

<sup>4</sup> Директива Совета европейского экономического сообщества «О комплексном туризме, комплексном отдыхе и комплексных турах» от 13 июня 1990 г. № 90/314/ЕЭС (Люксембург) // Международный туризм: правовые акты – М., 2000.

<sup>5</sup> Писаревский Е.Л. Еще раз о правовой природе договора на туристическое обслуживание // Режим доступа: [http://www.juristlib.ru/book\\_1863.html](http://www.juristlib.ru/book_1863.html)

Туристский договор согласно части 2 ст. 779 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ)<sup>1</sup> относится к договору возмездного оказания услуг. Договор возмездного оказания услуг, а точнее, сам феномен возмездного оказания услуг из соответствующего договора как специфической части гражданского оборота, есть результат развития института личного найма<sup>2</sup>.

В римском праве договор найма являлся особым договорным типом, включавшим в себя три самостоятельных (поименованных) вида договора: наем вещей (*locatio conductio rerum*), наем услуг (*locatio conductio operarum*) и наем работы, или подряда (*locatio conductio operis* или *operis faciendi*)<sup>3</sup>. При этом договором найма услуг (*locatio conductio operarum*) назывался такой договор, по которому одна сторона – нанявшийся (*locator*) принимал на себя обязательство исполнять в пользу другой стороны – нанимателя (*conductor*'а) определенные услуги, а наниматель – платить за эти услуги условленное вознаграждение<sup>4</sup>.

Туристский договор носит безвозмездный, двусторонний, консенсуальный и публичный характер.

Существует две наиболее распространенные точки зрения относительно правовой природы туристского договора. Одни авторы придерживаются мнения, что турпродукт – это товар или право (гарантии) на услуги, реально осуществляемые другими субъектами, не имеющими прямых договорных отношений с туристом<sup>5</sup>. Использование данного утверждения позволяет более эффективно защищать интересы потребителей услуг, в том числе от недобросовестных действий контрагентов туроператора.

Другой вариант подхода – это отнесение правовой формы туристского договора к договору возмездного оказания услуг. Сущность договора о реализации турпродукта состоит в таком случае в возникновении у одного лица (туриста) права по отношению к контрагенту требовать оказания последним определенных услуг. Определение же предмета договора о реализации туристского продукта как возмездной передачи товара (имущественных прав) не только не отвечает сущности договора и самой туристской деятельности, но и фактически искажает соотношение названных категорий<sup>6</sup>.

Писаревский Е.Л. предлагает следующее опровержение тезиса о том, что турпродукт является товаром: в соответствии с классификацией вещей (имущества), предусмотренной ст.ст. 129-141 ГК РФ, турпродукт не подпадает ни под одну из перечисленных категорий. А разногласий относительно вида объектов гражданских прав, являющихся составляющей турпродукта – услуг по перевозке, размещению, питанию и т.д. не существует<sup>7</sup>.

---

<sup>1</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть II / Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ // СЗ РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.

<sup>2</sup> Степанов Д.И. Зарождение и развитие услуг в римском частном праве // Журнал российского права – 2001 - № 3 – С. 148

<sup>3</sup> Римское частное право: Учебник / Под ред. проф. И. Б. Новицкого и проф. И. С. Перетерского. – М.: Юристь,– 1994. – С. 445; Дождев Д. В. Римское частное право / Под ред. члена-корр. РАН, профессора В. С. Нерсесянца. – М.: Изд. группа НОРМА-ИНФРА-М, 1996. – С. 524.

<sup>4</sup> Римское частное право: Учебник / Под ред. проф. И. Б. Новицкого. – М., 2001. – С. 456.

<sup>5</sup> Экономика современного туризма. – СПб., 1998. – С. 138; Сергеев В.И. Договор об оказании международных туристских услуг // Право и экономика. – 1998. – № 4. – С. 18

<sup>6</sup> Кабалкин А.Ю. Договор возмездного оказания услуг // Российская юстиция. – 1998. – №3. – С.15; Парций Я.Е. Научно-практический комментарий Закона «Об основах туристской деятельности в РФ». – М.: Фонд «Правовая культура», 1998. – С.5; Комментарий к Закону «О защите прав потребителей» / Коллектив авторов. – М.: Кросна-Лекс, 1997. – С.110

<sup>7</sup> Писаревский Е.Л. Еще раз о правовой природе договора на туристическое обслуживание // Режим доступа: [http://www.juristlib.ru/book\\_1863.html](http://www.juristlib.ru/book_1863.html)

В юридической литературе встречается мнение, что Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»<sup>1</sup> (далее – Закон о туризме) в части, регламентирующей договорные отношения по туристскому обслуживанию, не соответствует ГК РФ, а потому его положения, противоречащие последнему, не подлежат применению<sup>2</sup>. Аналогичной точки зрения придерживаются, например, М.И. Брагинский и Я.Е. Парций, который следующим образом обращает внимание на противоречие Закона о туризме нормам ГК РФ: «Со вступлением в силу части второй ГК РФ (1 марта 1996 г.) все дискуссии о виде договора между туристом и турфирмой должны быть прекращены: это договор возмездного оказания услуг. Об этом прямо сказано в ст. 779 ГК РФ»<sup>3</sup>.

Судебная коллегия по гражданским делам Свердловского областного суда в Определении указала, что «туристические услуги не товар и приравнивать куплю-продажу туристической путевки к условиям продажи конкретной вещи неправомерно. Правоотношения сторон в данном случае должны рассматриваться в контексте гл. 39 ГК РФ «Возмездное оказание услуг» и главы III Федерального Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей»<sup>4</sup> – «Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг)»<sup>5</sup>.

В ГК РФ не говорится прямо о туристских договорах. В статье 128 ГК РФ рассматриваются оказание услуги как один из объектов гражданских прав, а ст.ст. 779-783 гл. 39 ГК РФ посвящены договору возмездного оказания услуг. По договору возмездного оказания услуг исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги (ст. 779 ГК РФ). Далее в ст. 779 ГК РФ говорится, что правила гл. 39 ГК РФ «применяются к договорам оказания услуг связи, медицинских, ветеринарных, аудиторских, консультационных, информационных услуг, услуг по обучению, туристическому обслуживанию и иных...».

В отличие от договора купли-продажи, предполагающего, как правило, краткосрочный характер обязательственных отношений между продавцом и покупателем (обязательство исполнено моментом перехода права собственности от продавца к покупателю), договор оказания услуг рассчитан на длительные отношения. То есть, применяя положения договора оказания услуг к туристским отношениям, туроператор (турагент) остается ответственным за исполнение договора на протяжении всего времени отдыха туриста – с момента принятия заявки от туриста до момента его прибытия в место отправления<sup>6</sup>.

В 2007 году вступила в силу новая редакция Закона о туризме, но понятие договора о реализации турпродукта сохранилось.

Слово «реализация» по своей сути предполагает продажу товаров. ГК РФ, в свою очередь, применительно к услугам использует другую, более точную формулировку – «оказание».

<sup>1</sup> Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 1996. – № 49. – Ст. 5491

<sup>2</sup> Гражданское право России. Обязательственное право: Курс лекций / Отв. ред. О.Н. Садиков. – М., 2004. – С. 768-769.

<sup>3</sup> Парций А.А. Комментарий к закону о защите прав потребителей: Постатейный. – М.: Юрайт-М, 2001. – С. 97.

<sup>4</sup> Федеральный Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» Ведомости СНД и ВС РФ. – 1992. – № 15. – Ст. 766.

<sup>5</sup> Определение судебной коллегии по гражданским делам Свердловского областного суда от 25 октября 2005 г., дело № 33-7436/2005 «Вопросы применения законодательства о защите прав потребителей» // Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=SOJ;n=4920>

<sup>6</sup> Гордеева М.П. Юридическая природа договора о реализации туристского продукта // Режим доступа: <http://www.yurclub.ru/docs/civil/article350.html>

Целью туристского договора является удовлетворение интересов и потребностей туристов в организации их отдыха. Сущность таких отношений в конечном итоге заключается в предоставлении комплекса туристских услуг. При этом ГК РФ предполагает, что туристские услуги связаны не с представительством перевозчика или гостиницы перед туристом или наоборот, а с обслуживанием. Представляется, что такое обслуживание заключается в организации путешествий, то есть в поиске туроператором разнородных услуг и объединение их в один временной интервал для одного заказчика, а также информирование туриста об условиях путешествия.

Таким образом, предметом туристского договора является комплексная туристская услуга, указанный договор относится к группе договоров возмездного оказания услуг, а не к договорам розничной купли-продажи. Консенсуальный характер договора обусловлен тем, что до оказания туристских услуг стороны согласуют существенные условия договора, предусмотренные ст. 10 Закона о туризме. Двусторонний характер туристского договора порождает права и обязанности для каждого из сторон.

Карлиева Ф.Н., магистрант  
Скоробогатов А.В., д.и.н., профессор

### **Правовые основы деятельности органов государственного страхового надзора в Российской империи**

Говоря о правовых основах деятельности органов государственного страхового надзора, в качестве которого в то время выступал Министерство внутренних дел, следует отметить, что вплоть до конца XIX в. никакой нормативно-правовой базы в этой сфере не существовало. Хотя, в связи со значительным ростом числа частных страховых компаний во второй половине XIX в. возникла насущная потребность в определенном контроле государства за их деятельностью. Многие, вновь созданные страховые общества по различным причинам (из-за конкуренции на рынке или несовершенства организации своей деятельности) обанкротились, что привело к большим финансовым потерям, как среди акционеров, так и среди страхователей, утративших все свои сбережения. Надзорное законодательство в Российской империи в области страхования стало формироваться только в конце XIX в. Принятое в 1894 г. «Положение о надзоре за деятельностью страховых учреждений в обществе», стало основным законодательным актом в данной сфере.

Надзор изначально устанавливался за иностранными обществами по страхованию жизни, работавшими в России (американские «Нью-Йорк» и «Эквитебль», французский «Урбэн»)<sup>1</sup>.

Значительный рост во второй половине XIX века количества частных страховых компаний и, соответственно, ужесточения конкуренции на страховом рынке, а также несовершенство организации деятельности страховых обществ, привело к банкротству многих из них и к большим финансовым потерям среди акционеров и страхователей. Для обеспечения стабильности страхового дела и защиты интересов акционеров и страхователей был установлен государственный надзор над страховым делом, крайне необходимый в России, как справедливо отметил в своем исследовании А.В.Райлян<sup>2</sup>. В 1894 году в России, в соответствии с Положением о надзоре за деятельностью страховых учреждений и обществ, был установлен государственный надзор над страховым делом при Министерстве внутренних дел.

<sup>1</sup> Моисеенко М.В. 120 лет страховому надзору в России // Финансы. -2014. - № 6. - С.24-27.

<sup>2</sup> Райлян А.В. Страховое законодательство Российской империи: 1861-1917 гг.: Дис. ... канд. юрид. наук. - М., 2005. - С.42-43.

Наименее строгой системой надзора считалась та, которая ставила на место активного надзора лишь право требовать от страховых обществ опубликования подробных отчетов о деятельности и положении дел, причем предполагалось, что этим облегчался контроль над обществами со стороны заинтересованных лиц – акционеров и страхователей. Российским законодательством не предусматривалась даже такая либеральная форма надзора за деятельностью страховых обществ. В этих условиях страховое законодательство не могло реализовать одну из основных целей – защитить участников страховых отношений от различных неблагоприятных факторов, сопровождавших страховое дело. Так, в ноябре 1892 г. Положение дел страхового общества «Москва» побудило правительство принять меры для защиты интересов застрахованных в этом обществе лиц. При этом оказалось, что хотя устав общества и предусматривал процедуру ликвидации, но отсутствие в нем точных правил, по которым можно было бы установить размер приходящегося на лицо основного капитала, поставило Министерство внутренних дел в затруднительное положение.

Этот факт и осознание необходимости упорядочить страховое законодательство послужили толчком к немедленному образованию при Министерстве внутренних дел под председательством директора хозяйственного департамента особой межведомственной комиссии с участием представителей от Министерства финансов, Министерства государственных имуществ и от министерства юстиции. Целью ее деятельности было выработать законопроект об установлении правительственного надзора за деятельностью страховых обществ.<sup>1</sup>

«Положение о надзоре за деятельностью страховых учреждений и Обществ»<sup>2</sup>, был утвержден Николаем II 6 июня 1894 г. Положение состояло из 36 пунктов, разделенных на семь статей.

В соответствии со ст.1 Положения о надзоре за деятельностью страховых учреждений и обществ, для надзора за деятельностью страховых учреждений и обществ, для надзора за деятельностью страховых учреждений и обществ, при хозяйственном департаменте Министерства внутренних дел создавался страховой комитет. В обязанности этого комитета входило осуществление надзора за губернским взаимным страхованием, обществами взаимного страхования в городах, а также за частными русскими или иностранными акционерными страховыми обществами или обществами взаимного страхования. Страховой комитет рассматривал проекты уставов полисных условий страхования, осуществлял контроль финансовой деятельности страховых компаний, рассматривал отчеты, балансы и статистические ведомости, которые страховые общества обязаны были ежегодно представлять комитету.

В статье I Положения регулировались общие вопросы организации государственного надзора в сфере страхования, непосредственное осуществление которого возлагалось по выбору Министра внутренних дел на одного из членов комитета.

Ст. II Положения устанавливала права и обязанности, а также порядок действий страхового комитета. Так в соответствии с п.10 II Положения страховой комитет осуществлял надзор в сфере:

- 1) Губернского взаимного страхования.
- 2) Деятельности обществ взаимного страхования в городах;
- 3) Деятельности частных русских и иностранных страховых обществ, учрежденных на акционерных началах или для взаимного страхования.

Полномочия комитета по осуществлению страхового надзора зависели от сферы страхования, кроме того, существовали общие полномочия, представлявшие собой обязанности комитета по всем видам страхования.

---

<sup>1</sup> Деятельность комиссии по вопросу о правительственном надзоре // Страховое обозрение. Ежемесячный журнал страховых знаний и вопросов. - СПб, 1893. - № 2. - С.63.

<sup>2</sup> Положение о надзоре за деятельностью страховых учреждений и обществ // Страховое обозрение. Ежемесячный журнал страховых знаний и вопросов. - СПб, 1894. - № 6. - С.390.

Так, независимо от отрасли страхования, страховой комитет при Министерстве внутренних дел в пределах, указанных в Положении, осуществлял наблюдение за исполнением страховыми учреждениями и обществами норм о страховании, содержащихся в законе или в утвержденных для отдельных обществ уставах, а также изданных в их развитие правил, постановлений. В случае же нарушения установленного порядка, комитет принимал законные меры к его восстановлению. Наряду с этим, в компетенцию комитета входило наблюдение за сохранностью и правильностью размещения, в соответствии с уставами, принадлежавших страховым учреждениям и обществам капиталов, а также рассмотрение отчетов и балансов по всем видам страхования. В случае необходимости, страховой комитет мог назначить ревизии учреждений и обществ и командировать для их проведения членов страхового комитета и других должностных лиц. После проведения ревизии ее результаты подлежали обязательному рассмотрению в заседании комитета. Кроме того, в общие обязанности комитета входила предварительная разработка и рассмотрение вопросов, касающихся страхового дела.

Законом от 6 июня 1894 г., помимо правительственного надзора, были также установлены некоторые нормы для страховых обществ, учреждавшихся впоследствии. Эти нормативы касались размера основного капитала, расходов на первоначальное устройство предприятия, условий, при которых осуществлялась выдача дивиденда акционерам и его размера, а также резерва по страховым премиям.<sup>1</sup>

Таким образом, страховые операции должны были быть обеспечены капиталом не менее 500 тыс. руб. однако впоследствии правительство признало это требование закона, по отношению к небольшим операциям, обременительным для страховых обществ, поэтому с особого Высочайшего повеления допускались исключения. Например, по высочайшему повелению 9 июля 1899 г. Обществу «Помощь» разрешено было проводить страхование от краж со взломом без обеспечения этой операции особым основным капиталом, так как данное направление деятельности принадлежало к числу второстепенных и существовало в виде дополнения к другим отраслям<sup>2</sup>.

Надзор за соблюдением страхового законодательства осуществлялся членами страхового комитета при Министерстве внутренних дел посредством ревизий страховых обществ, порядок проведения которой регламентировался ст.V Положения. В случае необходимости ревизия страховых обществ назначалась страховым комитетом по собственному усмотрению или по заявлению заинтересованных лиц – акционеров и страхователей.

Ревизия страхового общества заключалась в проверке имеющихся денежных средств общества и способа их помещения, а также правильности отчисления обществом резервов премий.<sup>3</sup> Если в ходе ревизии выяснялось, что произошло уменьшение капитала акционерного страхового общества от понесенных убытков в той норме, которая указана в уставе общества для его обязательного закрытия, а если такой нормы не установлено, то более чем на 2/5 капитала, страховой комитет должен был потребовать созыва общего собрания акционеров для принятия решения о пополнении недостающей части основного капитала для продолжения операций общества или же о закрытии общества и о ликвидации его дел.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Положение о надзоре за деятельностью страховых учреждений и обществ. Ст.V. П.22 // Страховое обозрение. Ежемесячный журнал страховых знаний и вопросов. - СПб., 1894. - № 6. - С.393.

<sup>2</sup> Законодательство о страховании в России // Страховое обозрение. Ежемесячный журнал страховых знаний и вопросов. - СПб., 1902. - № 1. - С.7.

<sup>3</sup> Положение о надзоре за деятельностью страховых учреждений и обществ. Ст.V. П.22// Страховое обозрение. Ежемесячный журнал страховых знаний и вопросов. - СПб., 1894. - № 6. - С.393.

<sup>4</sup> Положение о надзоре за деятельностью страховых учреждений и обществ. Ст.VI. П.23// Страховое обозрение. Ежемесячный журнал страховых знаний и вопросов. - СПб., 1894. - № 6. - С.393.

Итак, исходя из вышесказанного можно сделать такой вывод, что основным законодательным актом в сфере государственного надзора над страховым делом в Российской Империи было «Положение о надзоре за деятельностью страховых учреждений и обществ» от 06.06.1894 г. Осуществление надзора за губернским взаимным страхованием, частным акционерным и взаимным страхованием относилось к компетенции Министерства внутренних дел, при хозяйственном департаменте которого был создан страховой комитет, состоявший из представителей Министерства внутренних дел и финансов, финансирование страхового комитета происходило за счет специального сбора с общей суммы страховых премий в пользу казны. Сущность страхового надзора заключалась в установлении правительством определенных норм для страховых обществ, касающихся обеспечения их операций особым капиталом не менее 500 тыс. рублей, и определения резерва по страховым премиям, при осуществлении контроля за их соблюдением.

Кусакин В.В., аспирант  
Латыпова Э.Ю., к.ю.н., доцент

### **Уголовная ответственность за приведение в негодность транспортных средств или путей сообщения**

В ст. 267 УК РФ предусматривается уголовная ответственность за приведение в негодность транспортных путей или путей сообщения. Основным непосредственным объектом данного преступления – отношения в сфере безопасности движения и эксплуатации железнодорожного транспорта. Данный объект должен охраняться независимо от того, был ли причинен ущерб жизни и здоровью граждан. Как правильно отмечает И.В. Коришева<sup>1</sup>, при конструировании данной уголовно-правовой нормы нужно исходить из деликта создания опасности, т.е. возможности причинения вреда безопасности движения и эксплуатации железнодорожного транспорта как своего рода последствий преступного деяния.

Как указывается И.И. Бикеевым и Э.Ю. Латыповой<sup>2</sup>, анализ статистических данных свидетельствует о том, что наблюдается постоянный рост уровня хищений изделий из цветных металлов с объектов железнодорожного транспорта. В процессе совершения таких хищений изделий из цветных металлов с объектов железнодорожного транспорта могут разрушаться и повреждаться не только транспортные средства, пути сообщения, средства сигнализации или связи, но и присутствует угроза (а в ряде случаев – и причинение ущерба) безопасности движения и эксплуатации транспортных средств.

Объективная сторона включает ряд альтернативных деяний, не образующих самостоятельного состава преступления<sup>3</sup>: 1) разрушение транспортного средства, путей

<sup>1</sup> Коришева И.В. Уголовная ответственность за порчу транспортных средств / И.В. Коришева // Журнал железнодорожного транспорта. – 2001. – 19 апреля.

<sup>2</sup> Бикеев И.И., Латыпова Э.Ю. Ответственность за преступления, совершенные с двумя формами вины / под общ. ред. И.И. Бикеева. – Казань: изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2009. – С. 173.

<sup>3</sup> См. подробнее: Мусина Р.Р. О правилах конструирования состава тяжких и особо тяжких преступлений с альтернативными действиями и иными признаками объективной стороны // Процессуальные, криминалистические, уголовно-правовые и криминологические проблемы ответственности за тяжкие и особо тяжкие преступления в России и Германии: Материалы Международного научно-практического форума в рамках Года Германии в России 2012 / 2013, 4 – 5 апреля 2013 г. / Отв. ред. А.Г. Никитин, Э.Ю. Латыпова. – Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2013. – С. 280.

сообщения, средств сигнализации или связи либо другого транспортного оборудования; 2) повреждение указанных объектов; 3) приведение иным способом в негодное состояние анализируемых объектов; 4) блокирование транспортных коммуникаций.

Состав преступления, закрепленный в ст. 267 УК РФ, относится к группе материальных. Применительно к ч. 1 ст. 267 УК РФ в качестве необходимого последствия альтернативно указываются: а) причинение тяжкого вреда здоровью человека; б) причинение крупного ущерба. Понятие причинения тяжкого вреда здоровью человека закрепляется в ст. 111 УК РФ. В настоящее время понятие крупного ущерба закрепляется в примечании к ст. 267 УК РФ, в котором указана в качестве величины крупного ущерба сумма, превышающая один миллион рублей.

Применительно к ч. 2 ст. 267 УК РФ в качестве квалифицирующего признака указывается наступление по неосторожности смерти человека.

В особо квалифицированном составе, закрепленном в ч. 3 ст. 267 УК РФ, определяется деяние, повлекшее по неосторожности причинение смерти двум и более лицам.

Определенную сложность представляет содержание субъективной стороны применительно к исследуемому составу преступления. В частности, в ряде источников указывается, что отношение виновного к наступлению вредных последствий может быть либо умышленным, либо неосторожным, так как субъект не предвидит возможности причинения крупного ущерба и других последствий, указанных в диспозиции статьи, либо предвидит возможность наступления последствий, но без достаточных на то оснований самонадеянно рассчитывает на предотвращение подобных последствий<sup>1</sup>. Однако С.В. Складов<sup>2</sup> указывает, что состав ст. 267 УК РФ должен расцениваться как умышленное преступление.

Необходимость доработки правовой нормы, закрепленной в ст. 267 УК РФ, неоднократно высказывалась в специальной литературе. В частности, А.Г. Безверхов<sup>3</sup> отмечает, что данная норма нуждается в изменениях. Э.Ю. Латыпова<sup>4</sup> предлагает следующую редакцию ст. 267 УК РФ: «1. Разрушение, повреждение или приведение иным способом в негодное для эксплуатации состояние транспортного средства, путей сообщения, средств сигнализации или связи либо другого транспортного оборудования, а равно блокирование транспортных коммуникаций, если это могло повлечь смерть человека... 2. Те же деяния, если они повлекли по неосторожности причинение тяжкого вреда здоровью человека либо причинение крупного ущерба... 3. Деяния, предусмотренные частью первой настоящей статьи, повлекшие по неосторожности смерть человека... 4. Деяния, предусмотренные частью первой настоящей статьи, повлекшие по неосторожности смерть двух и более лиц...».

В качестве сравнительно-правового аспекта уголовной ответственности за преступление, предусмотренное в ст. 267 УК РФ, укажем, что схожий состав преступления предусмотрен в ч. 3 ст. 246 УК Республики Армения, в которой закрепляется уголовная ответственность за порчу транспортных средств или путей сообщения, повлекших по неосторожности смерть потерпевшего.

Выделенными нами проблемы вызывают необходимость дальнейшего изучения состава приведения в негодность транспортных средств или путей сообщения.

<sup>1</sup> Бикеев И.И., Латыпова Э.Ю. Ответственность за преступления, совершенные с двумя формами вины / под общ. ред. И.И. Бикеева. – Казань: изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2009. – С. 174.

<sup>2</sup> Складов С.В. Вина и мотивы преступного поведения как основание дифференциации и индивидуализации уголовной ответственности: дисс. ... докт. юрид. наук. – М., 2004. – С. 50.

<sup>3</sup> Безверхов А.Г. Проблемы современной уголовной политики в сфере экономики // Актуальные проблемы экономики и права. – 2007. – № 2. – С. 139.

<sup>4</sup> Бикеев И.И., Латыпова Э.Ю. Ответственность за преступления, совершенные с двумя формами вины / под общ. ред. И.И. Бикеева. – Казань: изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2009. – С. 175.



### **Легальное понятие «образовательная организация»**

Федеральный закон № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 г. (далее – Закон), является основным нормативным правовым актом, устанавливающим правовые основы функционирования системы образования. Данный документ создан с целью систематизации и совершенствования законодательства в сфере образования, обеспечения образовательной практики законодательством, отвечающим современным потребностям и реалиям гражданского общества.

Закон сохраняет базовые принципы и нормы, связанные с реализацией права граждан на образование (ст. 43 Конституции РФ), в том числе «обеспечение государственных гарантий прав и свобод человека в сфере образования и создание условий для реализации права на образование»<sup>1</sup>. Одновременно, он вносит изменения как собственно в саму организацию системы образования, так и в правовые, финансово-экономические основы, обеспечивающие ее функционирование.

Новеллы действующего законодательства в сфере образования, их трактовка и применение в практической деятельности, в том числе касающиеся определения юридических лиц, участвующих в гражданских взаимоотношениях в данной области, вызвали дискуссию в периодической печати. При этом единого мнения специалистов на сегодняшний день не существует, в связи с чем нами предпринята попытка разобраться в одном из вопросов принятых изменений.<sup>2</sup>

Одним из нововведений Закона является упорядочивание понятийного аппарата, используемого при регулировании образовательных отношений правовыми актами всех уровней, и легальное определение терминов, составляющих данную систему.

Так, ст. 2 Закона закрепляются основные понятия, используемые в образовательном праве, такие как: «образование», «воспитание», «обучение» и др. Здесь же вводится термин «образовательная организация» и дается его определение: образовательной организацией является «некоммерческая организация, осуществляющая на основании лицензии образовательную деятельность в качестве основного вида деятельности в соответствии с целями, ради достижения которых такая организация создана»<sup>3</sup>. Ранее, в ст. 11.1. Закона Российской Федерации от 10.07.1992 № 3266-1 «Об образовании» (далее - Закон № 3266-1), уже употреблялся термин «образовательная организация», при этом содержание ст. 12 Закона № 3266-1 закрепляло за термином «образовательное учреждение» понимание того, что именно данная форма является основной организационно-правовой формой некоммерческих организаций, создаваемых для осуществления образовательной деятельности: «образовательным является учреждение, осуществляющее образовательный процесс, то есть реализующее одну или несколько образовательных программ и (или) обеспечивающее содержание и воспитание обучающихся, воспитанников»<sup>4</sup>. В связи с

<sup>1</sup> Конституция России. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с последующими изменениями от 30 декабря 2008 г.) // Российская газета. – 1993. – 25 декабря. – № 237; Российская газета. – 2009. – 21 января. – № 7.

<sup>2</sup> См., напр.: Матвеев В.Ю. Изменения в правовом статусе образовательной организации высшего образования в условиях вступления в силу федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» // Юрист вуза. – 2013. - № 5. – С. 41-47; Малков В.П. Наименования образовательной и медицинской организации расходятся с положениями о том же в российской Конституции // Вестник Казанского юридического института МВД России. – 2014. - № 4. – С. 6-10.

<sup>3</sup> Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с послед. изм.) // Собрание законодательства РФ. – 2012. - № 53 (ч. 1). – Ст. 7598.

<sup>4</sup> Закон Российской Федерации от 10.07.1992 № 3266-1 «Об образовании» // Российская газета. – 1992. – 31 июля. - № 172 (документ утратил силу с 01.09.2013).

данным тезисом иные организационно-правовые формы некоммерческих организаций, осуществляющих образовательную деятельность, (напр., автономные некоммерческие организации, фонды и др.) также именовались образовательными учреждениями, поэтому в отношении их приходилось устанавливать применимость правового регулирования, действующего в образовательном праве. Особенно ярко это несоответствие обнаруживалось при подаче такими организациями заявлений на получение специального разрешения (лицензии) на право ведения образовательной деятельности. Кроме того, термин «образовательное учреждение» не соответствовал положениям, установленным иными нормативно-правовыми актами в части определения понятия «юридического лица» и организационно-правовых форм, в которых они могут создаваться, а именно:

а) Части первой Гражданского кодекса РФ - ст. 48, дающей определение юридического лица как организации; ч. 3 ст. 50, приводящей перечень организационно-правовых форм, в которых могут создаваться некоммерческие организации<sup>1</sup>;

б) ч. 2 ст. 2 Федерального закона № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (далее – Закон № 7-ФЗ), определяющей цели, с достижением которых могут создаваться некоммерческие организации; ч. 3 этой же статьи, так же определяющей перечень организационно-правовых форм для некоммерческих организаций<sup>2</sup>.

Введение и закрепление в ст. 2 действующего Закона об образовании понятия «образовательная организация» устранило несоответствия, существовавшие в употреблении данного термина в выше названных нормативно-правовых актах, регламентирующих деятельность юридических лиц, осуществляющих образовательную деятельность, а также привело к единообразию в понимании и употреблению данного термина на практике. Кроме того, данное терминологическое изменение позволило значительно расширить круг юридических лиц, организационно-правовая форма которых позволяет им осуществлять образовательную деятельность в качестве основного вида деятельности либо в качестве дополнительного вида деятельности.

Необходимо обратить внимание на то, что новый Закон об образовании закрепляет под образовательными организациями еще два субъекта гражданских правоотношений, а именно: организации, осуществляющие обучение и индивидуальных предпринимателей (ч. 1 ст. 21; ст. 31, 32).

Ст. 31 Закона приводит открытый перечень организаций, осуществляющих обучение и виды образовательных программ, по которым эти организации вправе осуществлять образовательную деятельность. Таким образом, законодательно закрепляются организационно-правовые формы, относящиеся к юридическим лицам, созданным как коммерческие организации, напр., хозяйственные общества (общества с ограниченной ответственностью). На практике общества с ограниченной ответственностью чаще всего создавались и создаются с целью реализации программ профессиональной подготовки по профессии «водитель транспортного средства» (так называемые «автошколы»).

Ст. 32 Закона раскрывает порядок осуществления образовательной деятельности индивидуальными предпринимателями, приравненными к организациям, осуществляющим образовательную деятельность (ч. 20 ст. 2). Безусловно, индивидуальный предприниматель не является юридическим лицом, но ст. 23 Гражданского кодекса РФ к этому субъекту применяются правила, регулирующие деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями. В рамках реализации Закона об образовании суть данного обстоятельства хорошо раскрывается в случае получения специального разрешения (лицензии) на право ведения образовательной деятельности как одного из вида лицензируемой деятельности. Согласно п. 4 Положения о лицензировании

<sup>1</sup> Гражданский кодекс РФ. Часть первая. Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (с послед. изм.) //Собрание законодательства РФ. – 1994. - № 32. – Ст. 3301.

<sup>2</sup> Федеральный закон Российской Федерации № 7-ФЗ от 12 декабря 1996 г. «О некоммерческих организациях» (с послед. изм.) //Собрание законодательства РФ. – 1996. - № 3. – Ст. 145.

образовательной деятельности<sup>1</sup>, соискатель лицензии, которым может быть индивидуальный предприниматель, должен иметь обособленное имущество, иметь трудовые отношения с физическими лицами, нанятыми в качестве педагогических работников, в связи с чем индивидуальным предпринимателем приобретаются и осуществляются гражданские права и несутся гражданские обязанности, предусмотренные ч. 1 ст. 48 Гражданского кодекса РФ для юридических лиц.

Таким образом, упорядочивание понятийного аппарата, четкое определение терминов, в частности термина «образовательная организация», и единообразного его употребления в правовой практике, безусловно, является заслугой нового Закона об образовании. Кроме того, снятие ограничений по видам организационно-правовых форм для организаций, имеющих намерение осуществлять образовательную деятельность в качестве основного или дополнительного вида экономической деятельности, позволяет учитывать потребности развития инновационной экономики.

Корсакова И., магистрант

### **Защита прав потребителей: особенности правового регулирования**

Основными правами потребителя, в соответствии с действующим в России законодательством, являются права:

на качество - продавец должен передать потребителю качественный товар;

на безопасность – товар должен быть безопасен для жизни, здоровья, имущества потребителя и окружающей среды. Требования, обеспечивающие безопасность, являются обязательными и устанавливаются в порядке, определяемом законом (п.1 ст.7 Закона РФ от 07 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»);

на информацию - потребитель имеет право на необходимую и достоверную информацию о товаре, продавце и изготовителе;

на возмещение ущерба - за нарушение прав потребителей продавец (изготовитель, исполнитель) несет ответственность, предусмотренную законом или договором (ст.13 Закона РФ «О защите прав потребителей»);

на просвещение и на государственную и общественную защиту потребителя;

на свободный выбор товаров.

Ежедневно граждане вступают в договорные отношения с продавцами. Защищать интересы потребителей призван Закон РФ «О защите прав потребителей». Потребитель считается «слабой» в экономическом плане стороной договора розничной купли-продажи. Несмотря на это, российское законодательство в области защиты прав потребителей не отличается жесткими санкциями к продавцу по сравнению с европейскими правилами и нормами.

Нарушения прав потребителей происходят довольно часто, так как активность потребителя по защите своих прав в России не велика. Покупатель не всегда, получив товар ненадлежащего качества, способен предъявить претензии к продавцу. Предъявив претензию и наткнувшись на отказ продавца вернуть уплаченные за товар деньги или обменять товар, потребитель не обращается за защитой нарушенных прав в суд. Отсутствует прочная двусторонняя связь между обществами потребителей и отдельными гражданами. У потребителя отсутствуют познания в области защиты своих прав. В этой связи Закон РФ «О защите прав потребителей» требует своей доработки в части общественной защиты прав потребителей.

<sup>1</sup> Положение о лицензировании образовательной деятельности, утвержденное постановлением Правительства Российской Федерации от 28.10.2013 № 966//Собрание законодательства РФ. – 2013. - № 44. – Ст. 5764.

## **О некоторых аспектах исполнения медиативного исполнения**

На практике часто возникает вопрос: как может быть обеспечено надлежащее исполнение медиативного соглашения в случае, если принципы добровольности и добросовестности одним из участников соглашения будут нарушены?

Для ответа на поставленный вопрос необходимо уточнить, что в Федеральном законе от 27.07.2010 № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» (далее – Закон о медиации) установлено различие медиативных соглашений с учетом момента их заключения. Так, медиативные соглашения могут быть заключены как после передачи спора на рассмотрение суда, так и без передачи спора в суд. Практическая значимость такой классификации заключается в необходимости разграничения правовых последствий, которые могут наступить при заключении соглашения того или иного вида.

Медиативное соглашение, достигнутое сторонами в результате процедуры медиации, проведенной после передачи спора на рассмотрение суда или третейского суда, может быть утверждено судом или третейским судом в качестве мирового соглашения в соответствии с процессуальным законодательством или законодательством о третейских судах, законодательством о международном коммерческом арбитраже (ч. 3 ст. 12 Закона о медиации).

Так, суд, утверждая медиативное соглашение в качестве мирового, осуществляет контроль за его законностью [1]. Из норм законодательства Российской Федерации о мировом соглашении (ч. 2 ст. 39 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации, ч. 3 ст. 139 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, ч. 3 ст. 32 Федерального закона от 24.07.2002 № 102-ФЗ «О третейских судах в Российской Федерации») можно сделать вывод, что для того, чтобы медиативное соглашение подлежало утверждению судом, оно не должно противоречить закону и нарушать права и законные интересы других лиц. Помимо этого у сторон медиативного соглашения появляется возможность его принудительного исполнения на основании исполнительного листа, выданного судом после вступления в законную силу судебного акта о прекращении производства по делу. Если медиативное соглашение по возникшему из гражданских правоотношений спору достигнуто сторонами в результате процедуры медиации, проведенной без передачи спора на рассмотрение суда или третейского суда, последнее представляет собой гражданско-правовую сделку, направленную на установление, изменение или прекращение прав и обязанностей сторон. В Законе прямо закреплено, что защита прав, нарушенных в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения такого медиативного соглашения, осуществляется способами, предусмотренными гражданским законодательством (ч. 4 ст. 12 Закона о медиации).

Закон не дает ориентиров на случай необходимости обеспечения исполнения медиативного соглашения, заключенного в результате урегулирования спора, возникшего из трудовых или семейных правоотношений, в результате его неисполнения или ненадлежащего исполнения. Способы защиты прав и законных интересов сторон при отсутствии добровольного исполнения медиативных соглашений по трудовым и семейным спорам, в отличие от споров из гражданских правоотношений, в Законе о медиации также не обозначены.

Любое медиативное соглашение имеет определенные согласованные сторонами обязательства. А обязательства по общему правилу должны исполняться добросовестно. Следовательно, пострадавшая сторона может требовать в судебном порядке понуждения к исполнению обязательства. Это могут быть иски о понуждении к исполнению обязательств, закрепленных в медиативном соглашении, но с определенной спецификой и ссылаясь в качестве правового обоснования на нормы трудового или семейного права (работника к

работодателю, одного из супругов к другому и т. д.).

В таком случае говорить о снижении нагрузки на суды не приходится. Ученные авторитетно утверждают, что нелепо обращаться в суд за подтверждением тех согласованных договоренностей, которые были достигнуты для избегания судебного разбирательства на основе принципов добровольности, конфиденциальности, сотрудничества и равноправия сторон, беспристрастности и независимости медиатора. Убедительны доводы Е.В. Михайловой о том, что изолированное (внесудебное и внеарбитражное) использование медиации не увенчается успехом и востребовано нашим обществом не будет; законодатель, урегулировав медиацию специальным законом, ничем другим более не «обособил» ее и, что самое важное, не обеспечил дополнительными гарантиями результат этой процедуры - медиативное соглашение [2].

Предлагая множество вариантов внедрения процедуры медиации и ее эффективного использования в современных условиях, в том числе в практике нотариусов, авторский коллектив практического пособия «Медиация в практике нотариуса» упоминает, что закон о медиации не запрещает сторонам процедуры медиации обращаться к нотариусу для удостоверения медиативного соглашения с целью придания ему исполнительной силы [3].

Полагаем необходимым особо отметить, что в результате обобщения практики применения Закона о медиации Верховным Судом Российской Федерации указано, что случаев неисполнения процессуальных условий, содержащихся в медиативных соглашениях, обобщением практики не выявлено; судебные постановления (определения о прекращении производства по делу, определения об оставлении заявления без рассмотрения), вынесенные после процедуры медиации в суд вышестоящей инстанции, сторонами не обжаловались; лица, участвующие в процедуре медиации, не обращались с жалобами на неисполнение или ненадлежащее исполнение медиативного соглашения. Суды объясняют это тем, что в результате процедуры медиации стороны урегулировали возникший конфликт самостоятельно, выработали приемлемые для них условия медиативного соглашения, что и способствовало его добровольному исполнению [4].

К тому же субъектам медиативного соглашения можно также порекомендовать определить возможные последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения своих обязательств непосредственно в условиях медиативного соглашения, конечно, по обоюдному согласию и с учетом взаимных интересов. Опасаясь возникновения деловых разногласий в будущем, конфликтующие стороны могут договорным путем установить, например, претензионный порядок урегулирования споров, медиативную оговорку или иные приемлемые для них условия.

Подводя итоги, необходимо подчеркнуть, что медиативное соглашение подлежит исполнению на основе принципов добровольности и добросовестности сторон, что гармонично вписывается в модель медиации, избранную законодателем. Однако для успешного развития и внедрения процедуры медиации в российском обществе, повышения уровня доверия к медиации необходимо, чтобы стороны, участвуя в процедуре, были уверены в законности и исполнимости достигнутого соглашения. В этой связи уместно, чтобы медиативное соглашение само по себе имело силу исполнительного документа. Сама угроза принудительного исполнения выступает здесь существенной гарантией соглашения сторон в добровольном порядке [5]. Представляется, разумно разделить позицию тех исследователей [6], которые обосновывают необходимость законодательного закрепления исполнительной силы медиативного соглашения и возможность использования упрощенного порядка приведения такого медиативного соглашения в исполнение.

#### **Список использованной литературы:**

[1] См. комментарий к ст. 12 Федерального закона от 27.07.2010 № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» / отв. ред. Е.В. Тихонова, М.Е. Старостин, О.В. Лазарева. 2011. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

[2] Михайлова Е. В. Медиация как отдельный способ урегулирования правовых конфликтов в частноправовой сфере // Арбитражный и гражданский процесс. 2012. № 4. С. 2-4.

[3] Медиация в практике нотариуса / отв. ред.: С.К. Загайнова, Н.Н. Тарасов, В.В. Ярков. М. : Инфотропик Медиа, 2012. С. 65.

[4] Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации) : Справка Верховного Суда РФ о практике применения Федерального закона. Утв. Президиумом Верховного Суда Российской Федерации 06.06.2012 г. // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. 2012. № 8. Ш1\_ : [http://www.supcourt.ru/vscourt\\_detale.php?1c1=8150](http://www.supcourt.ru/vscourt_detale.php?1c1=8150) (дата обращения: 24.04.2013).

[5] Ярков В. В., Медведева И. Г. Нотариат и медиация // Нотариальный Вестник. 2012. № 9. С. 13-21.

[6] См. в частности: Ярков В. В., Медведева И. Г. Указ. соч. ; Калашникова С.И. Указ. соч. ; Лазарева О. В. Исполнение медиативного соглашения // Третейский суд. 2012. № 4. С. 91-94.

Люлькин С.Н., аспирант

### **Охрана информации нормами различных отраслей российского права**

Одним из следствий технического прогресса стало активное внедрение информации в экономический оборот. В наше время невозможно представить успешную экономику без развитой системы информационных сетей, их активного использования производителями и потребителями. Информация на деле доказала свои возможности в сферах расширения производства и обеспечения роста благосостояния общества. В век информационных технологий наиболее экономически ценным объектом становятся информация и все, что с ней связано.<sup>1</sup> Знание сегодня становится средством достижения власти и денег<sup>2</sup>.

В этих условиях становится особенно актуальным вопрос охраны информации нормами различных отраслей российского права.

Базовым нормативным актом в области охраны информации является Федеральный закон Российской Федерации «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27 июля 2006 года № 149-ФЗ (далее – Закон), в п. 1 статьи 2 которого дается понятие информации как сведений (сообщений, данных) независимо от формы их представления<sup>3</sup>.

Между тем, несмотря на законодательное закрепление понятия информация, само оно во многом остается интуитивным и получает различные смысловые наполнения в различных отраслях человеческой деятельности.<sup>4</sup> Это, в первую очередь, вызвано тем, что суть данного понятия находится на перекрестке многих наук. При этом каждая из них пытается сформулировать такое определение информации, которое максимально отвечает лишь задачам, стоящим в конкретной узкой области.

<sup>1</sup> См.: Войниканис Е.А., Якушев М.В. Информация. Собственность. Интернет: Традиция и новеллы в современном праве. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – С.1.

<sup>2</sup> См.: Буйвол М. А. Власть знания в информационном обществе: от гносеологической к социокультурной интерпретации. Автореф. дисс... канд. философ. наук. – Томск, 2005.– С.22.

<sup>3</sup> Федеральный закон Российской Федерации «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27 июля 2006 года № 149-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. – 31 (Часть I). – Ст.3448.

<sup>4</sup> Янковский С.Я. Концепции общей теории информации.// <http://www.inftech.webservis.ru/it/information/ar2.html>

Для права же в этой ситуации, как для регулятора общественных отношений характерен подход «максимального охвата» всех существующих в обществе отношений.

Так, А.В. Минбалееву информация видится в качестве фикции, определенной юридической конструкции, которая в условиях расширения информационно-коммуникационной сферы очень удобна для отражения многих информационных объектов как обобщающая их категория. Это позволяет, по мнению автора, законодателю экономить нормативно-правовой материал, распространяя действие одних и тех же норм на правовые явления, полное отождествление которых невозможно, но которые имеют ряд схожих характеристик.<sup>1</sup> Вместе с тем, считаем указанный подход неудачным на основании того, что информация объективно существует.

На наш взгляд, информация представляет собой сконструированный юридический термин. При этом, по мнению А.В. Черкаева, юридическими терминами могут быть любые слова, встречающиеся в нормативно-правовом тексте. Существенной чертой юридического термина при этом является то, что он отражает официальную волю законодателя, оказывая тем самым соответствующее воздействие на субъектов правовых отношений.

С семантической точки зрения юридические термины можно разделить на термины, обладающие интенциональным типом значения, не зависящим от контекста, и термины, обладающие экстенциональным типом значения, раскрывающимся в контексте (носящие перечневый характер).<sup>2</sup> Термином последнего вида и является определение информации, данное в Законе.

Единой концепции прав на информацию в российской цивилистической науке до настоящего времени не выработано<sup>3</sup>, а конструирование таковой существенно затруднено наличием различных ее правовых режимов в рамках отдельных отраслей права и сверхтесной связью информации с возможностями аппаратных и технических средств. К настоящему моменту в российской правовой науке выработан целый ряд подходов к информации, основными из которых являются: концепция права собственности на информацию (выдвигается в работах И.Л. Бачило), концепция исключительных прав на информацию (В.А. Дозорцев<sup>4</sup>, А.В. Трофименко<sup>5</sup>), концепция правового регулирования отношений складывающихся по поводу информации через ее правовой режим<sup>6</sup> (Д.В. Огородов), концепция предлагающая применять к информации нормы вещного права<sup>7</sup> (В.А. Копылов) и т.д.

Несмотря на существование вышеуказанных концепций, в процессе принятия части

<sup>1</sup> См.: Минбалеев А.В. Система информации: теоретико-правовой анализ. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук по специальности 12.00.14 – Административное право, финансовое право, информационное право. Челябинск, 2006. – С.9.

<sup>2</sup> См.: Черкаев А.В. Юридическая терминология в российском публичном праве: проблемы применения и совершенствования. Дисс... канд. юрид. наук. – Москва, 2004. – С.25,27.

<sup>3</sup> Мелихов Е.И. Субъективные гражданские права обладателей конфиденциальной коммерческой информации и их защита. Автореф. дисс. к.ю.н. - Томск, 2005. – С.4.

<sup>4</sup> См.: Дозорцев В.А. Интеллектуальные права: Понятие. Система. Задачи кодификации. Сборник статей / Исследовательский центр частного права. – М.: Статут, 2005. – С.133.

<sup>5</sup> См.: Трофименко А.В. Проблемы теории нематериальных объектов (гражданско-правовой аспект). Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора юридических наук по специальности 12.00.03 – гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право – С.9.

<sup>6</sup> См.: Огородов Д.В. Правовые отношения в информационной сфере. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук по специальности 12.00.14 – Административное право, финансовое право, информационное право – С. 9.

<sup>7</sup> Копылов В.А. «Правовой режим документированной информации и информационных ресурсов в законе «Об информации, информатизации и защите информации»//Информационные ресурсы России. – 2002. - №2. – С. 36.

четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ<sup>1</sup>) законодатель попутно внес изменения в часть первую, а в частности в статью 128, которая устанавливает перечень видов объектов гражданских прав, тем самым исключая с 1 января 2008 года информацию из перечня таких объектов, при этом вводя более широкую понятийную категорию: охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность).<sup>2</sup>

Что же толкнуло разработчиков закона на этот шаг?

На наш взгляд, многие из вышеприведенных концепций правового регулирования информации действительно неплохо описывают отношения, складывающиеся в этой сфере, и могли бы применяться на практике, если бы не ряд специфических факторов: первый фактор – это быстрое развитие информационных технологий, вследствие чего право в указанной сфере очень быстро становится архаичным; второй существенный фактор заключается в самой сути такой категории как информация, а именно в многогранности и многоаспектности ее проявлений. Так, например, А.В. Трофименко считает, что природа всех невещественных объектов, фигурирующих в гражданских правоотношениях, может быть сведена к энергии либо к информации.<sup>3</sup>

Тем не менее, есть и удачные попытки поиска единого частноправового понимания информации, среди которых исследование, проделанное В.А. Дозорцевым в статье «Информация как объект исключительного права».<sup>4</sup> Им был выделен ряд важных черт, присущих информации в частном праве: а) объектом информационных отношений является нематериальный результат труда, сведения, знания как таковые; б) информация должна быть почерпнута из достаточно полной подборки классифицированных данных, систематически пополняемой, концентрирующей в каждый данный момент всю полноту актуальной (морально современной) информации, то есть это конкретно определенные индивидуально подобранные сведения; в) вознаграждение за информацию представляет собой платежи за прикрепление (получение доступа) к базе данных и/или непосредственно платежи за получение конкретных данных. Тем не менее, только этих черт не достаточно для выработки единого частноправового понятия информация.

Изначально, для того, чтобы какой-либо объект можно было урегулировать нормами права, необходимо наличие у него свойств устойчивости во времени и ограниченности в пространстве, при этом он должен интересовать нас как единое целое, и иметь возможность к взаимодействию. Информация, безусловно, такими свойствами обладает. Однако, в силу своего нематериального характера она не может находиться под монополией одного субъекта, поскольку отношения связанные с ней характеризуются своеобразием, так называемым состоянием «присвоенности»<sup>5</sup>, когда первоначальный владелец обладает распорядительной самостоятельностью применительно к своим данным, что позволяет ему решать судьбу этих данных – либо хранить их, либо отчуждать в виде информации. Однако такими же правами обладает и государство, и муниципальное образование, а они являются субъектами публичного права, а сами данные, принадлежащие им носят

<sup>1</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая / Федеральный закон РФ от 30 ноября 1994 года №51 - ФЗ (с изм. и доп. от 3 января 2006 года)// Собрание законодательства Российской Федерации. - 1994. - №32. – Ст. 3301; Собрание законодательства Российской Федерации. - 2006. - №2. - Ст.171.

<sup>2</sup> Федеральный закон от 18 декабря 2006 г. № 231-ФЗ «О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. - №52 (Часть 1). – Ст.5497.

<sup>3</sup> См.: Трофименко А.В. Указ. соч. – С.7.

<sup>4</sup> См.: Дозорцев В.А. Информация как объект исключительного права.// Дело и право. – 1996. - №4. – С.27-38.

<sup>5</sup> См.: Яковлев В.Ф. Гражданско-правовой метод регулирования общественных отношений. 2-е изд., доп. – М.: Статут, 2006. – С.64.



публично-правовой характер.

Так, З.Ф. Гайнуллина отмечает, что не всякая информация является объектом гражданского оборота и, соответственно, гражданского права. Например, общедоступная информация, в частности информация опубликованная, например, содержащаяся в опубликованных источниках, как не была, так и не стала объектом гражданского права, она коммерческой ценности не представляет. В гражданском праве действовал и продолжает действовать принцип, провозглашающий буквально следующее: если на общедоступную информацию в соответствии с особым законом не установлен специальный запрет, то она может свободно, без чьего бы то ни было разрешения и безвозмездно использоваться и распространяться любым лицом.<sup>1</sup> В свете вышесказанного может возникнуть вопрос относительно всем известных правовых систем «Гарант» и «Консультант», предоставляющих доступ к общедоступным нормативным актам. По нашему мнению, здесь в действительности нет существенных проблем, поскольку потребитель подобных систем осуществляет платежи (в рамках гражданско-правовых отношений) их владельцу не за саму информацию как таковую, а за удобство доступа (поиска), полноту, систематизацию и регулярную обновляемость такой информации. При этом, по нашему мнению, у владельцев таких систем возникают права не на информацию, которая в них отображена, а лишь на программный код таких программ.

И.И. Салихов особо акцентирует внимание на категории «информация с ограниченным доступом», которая, по его мнению, охватывает своим содержанием все виды необщедоступной информации и должна рассматриваться как объект гражданского правоотношения, поскольку она соответствует всем его признакам: реально существует независимо от воли и сознания субъектов; существует исключительно в рамках взаимодействия субъектов общественных отношений; может быть предметом господства субъекта правоотношения; способна удовлетворять имущественные и личные неимущественные потребности частных лиц; признается ее в качестве объекта гражданских правоотношений не противоречит законодательству.<sup>2</sup> На наш взгляд, данный подход весьма общо описывает категорию информации с ограниченным доступом, поскольку за его пределы выводятся все виды тайн, носящие публично-правовой характер, а, следовательно, не подпадающие под регулирование частного права. Автор также дает свое понятие информации с ограниченным доступом, под которой понимает способные быть предметом имущественных и личных неимущественных отношений, известные только определенному кругу лиц и обладающие в силу этого особой ценностью сведения, данные и знания, в отношении которых обладателем принимаются меры, направленные на ограничение свободного доступа третьих лиц, распространение которых может причинить существенный вред заинтересованным лицам.<sup>3</sup>

О.А. Городов считает, что информация выступает объектом отношений, урегулированных нормами информационного права, но не является его предметом, поскольку в структуру предмета любого права не входит что-либо, кроме общественных отношений<sup>4</sup>.

Информация регулируется как нормами публичного, так и частного права, при этом, однако, являясь объектом как частноправовых, так и публично-правовых отношений.

Где же та граница, по которой должно проходить разграничение? По нашему мнению, ее можно провести по критерию установления ответственности за нарушение

<sup>1</sup> См: Гайнуллина З.Ф. Правовое обеспечение прав и законных интересов обладателей необщедоступной информации. Дисс... канд. юридич. наук. – Москва, 1998. – С.7-8.

<sup>2</sup> См: Салихов И.И. Информация с ограниченным доступом как объект гражданский правоотношений. Дисс... канд. юридич. наук. – Казань, 2003. – С.10.

<sup>3</sup> См: Салихов И.И. Указ. соч. - С.11.

<sup>4</sup> См.: Городов О.А. Основы информационного права России: Учебное пособие. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2003. – С.30, 33.

прав обладателя информации. То есть в случае, когда за нарушение соответствующего права применяются меры публично-правовой ответственности, например, в рамках статей Уголовного кодекса РФ, Кодекса об административных правонарушениях РФ и т.д., имеет смысл говорить об информации, носящей публично-правовой характер. Там же, где применяются меры исключительно частноправовой ответственности, следует говорить об информации, имеющей ценность для частных субъектов права, а, следовательно, о частноправовой информации.

Отдельно следует рассмотреть охрану информации нормами публично-правовых отраслей российского права. Здесь важен тот факт, что, как правило, публично-правовые нормы охраняют информацию ограниченного доступа имеющую наиболее важное значение. Г.А. Ожегова, отмечает, что объекты правонарушений в публичном праве - это общественные отношения, охраняемые и (или) регулируемые нормами публичных отраслей права, которым причиняется вред или которые ставятся под угрозу причинения вреда. В то время как объекты правонарушений в частном праве - это общественные отношения, охраняемые и регулируемые нормами частноправовых отраслей права, которым причиняется вред или которые ставятся под угрозу причинения вреда.<sup>1</sup> Здесь с мнением названного автора можно согласиться лишь частично, поскольку в ряде публично-правовых отраслей существует понятие покушения на правонарушение, постольку в отношении именно этих отраслей действительно применима фраза «или которые ставятся под угрозу причинения вреда». В отношении частноправовых отраслей такой подход, по нашему мнению, не уместен, поскольку возмещение причинителем вреда и/или оказывание какого-либо негативного влияния на него со стороны права возможно лишь после наступления фактических последствий совершения нарушителем причиняющих вред действий, а, следовательно, фраза «или которые ставятся под угрозу причинения вреда» здесь не применима.

А.В. Трофименко отмечает, что следует различать четыре разновидности информационных объектов ограниченного доступа: государственная тайна; частная тайна; коммерческая тайна; служебная и профессиональная тайна.<sup>2</sup> Тайны - это сведения, доступ к которым ограничен в соответствии с законом и несанкционированное нарушение конфиденциальности которых может причинить вред их собственнику, а также иным лицам и влечет юридическую ответственность.<sup>3</sup> На взгляд В.А. Мазурова, тайна - это охраняемые законом конфиденциальные и секретные сведения в области частной жизни граждан, предпринимательской, финансовой, политической, экономической, военной и иных сферах, известные или доверенные определенному кругу лиц в силу их профессиональных, служебных и иных обязанностей, незаконное получение, использование, разглашение которых причиняет вред или создает угрозу причинения вреда правам и законным интересам граждан, общества, государства и влечет за собой ответственность виновных лиц в соответствии с действующим законодательством.<sup>4</sup> К.О. Папеева, предлагает теоретическую классификацию сведений в зависимости от субъектного состава правоотношений, возникающих в связи с необходимостью охраны института тайны: 1) тайны с режимом абсолютной охраны, которые делятся на государственную, коммерческую тайну и тайну частной жизни; 2) тайны с режимом относительной охраны, которые делятся на простые (тайны специального статуса) - к ним относятся профессиональная, служебная и прикосновенная тайны, и комплексные (тайны

<sup>1</sup> См.: Ожегова Г.А. Объекты правонарушений. Дисс... канд. юридич. наук. – Тольяти, 2006. – С.8,9.

<sup>2</sup> См.: Трофименко А.В. Указ. соч. – С.25.

<sup>3</sup> См: Папеева К.О. Институт медицинской тайны как объект уголовно-правовой охраны. Дисс... канд. юридич. наук. – Нижний Новгород, 2006. – С.31.

<sup>4</sup> См: Мазуров В.А. Уголовно-правовая защита тайны. Дисс... канд. юридич. наук. – Барнаул, 2001. – С.36.

сферы деятельности).<sup>1</sup> Л.И. Джантемиров, подчеркивает что все виды тайн необходимо объединить одним понятием «конфиденциальная информация» и свести их в шесть видов: государственная тайна, коммерческая тайна, банковская тайна, профессиональная тайна, персональные данные, служебная тайна (включая в себя и налоговую тайну).<sup>2</sup>

Охрана государственной тайны предполагает: 1) статус государственной тайны получает особо важная информация, путем сохранения в тайне которой защищаются интересы государства; 2) охрана и регулирование информации такого характера возложена исключительно на публичное право; 3) поскольку через разглашение информации, обладающей статусом государственной тайны, может быть причинен весьма существенный ущерб, охрана надлежащего обращения с ней возложена на наиболее репрессивную отрасль российского права – уголовное право. При этом следует отдельно обратить внимание на то, что именно (какой объект) в случае с информацией охраняет уголовное право.

Пункт 4 статьи 29 Конституции Российской Федерации гарантирует каждому право свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым законным способом. Перечень сведений, составляющих государственную тайну, определяется федеральным законом.<sup>3</sup>

В данном случае Конституция РФ устанавливает, всеобщие гарантии для всех физических лиц, организаций, государственных и муниципальных органов находящихся на ее территории, при этом косвенно выделяя в качестве наиболее ценной для государства информации – государственную тайну.

Таким образом, информационная защищенность и информационная безопасность Российской Федерации возводятся Конституцией в ранг основных ценностей и приоритетов охраны. Основу охраняемых законом тайн составляют конфиденциальные и секретные сведения, правовая защита которых обеспечивается действующим законодательством.<sup>4</sup> Следует согласиться с Л.И. Джантемировым, который считает, что институт коммерческой, налоговой, банковской тайны является неотъемлемым атрибутом нормального осуществления экономической деятельности. В процессе существования субъектами предпринимательства накапливается большое количество разнообразной информации, утечка которой может привести к необратимым последствиям, вплоть до банкротства предприятия<sup>5</sup>. При этом, основными источниками угроз безопасности информации, составляющей коммерческую или банковскую тайну являются: 1) иностранные спецслужбы; 2) иностранные рыночные конкуренты; 3) российские рыночные конкуренты; 4) организованные преступные группировки; 5) отдельные представители российских государственных правоохранительных и контролирующих органов; 6) отдельные представители частных детективных и охранных предприятий<sup>6</sup>. С.Ю. Соболев отмечает, что проведенное им исследование правовой сущности информационной безопасности, с точки зрения особенностей и места в системе национальной безопасности Российской Федерации, позволяет сделать вывод, что информационная безопасность является одной из основных составляющих системы обеспечения национальной безопасности страны. Информационную безопасность нельзя отождествлять с применением специальных

<sup>1</sup> См: Папеева К.О. Указ. соч. – С.9.

<sup>2</sup> См: Джантемиров Л.И. Охрана сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну: уголовно-правовой и криминологический аспекты. Автореф. дисс... канд. юридич. наук. – Москва, 2005. – С.9.

<sup>3</sup> Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.)// Российская газета. – 1993. - №237.

<sup>4</sup> См: Мазуров В.А. Указ.соч. – С.7.

<sup>5</sup> См: Джантемиров Л.И. Указ. соч. – С.4.

<sup>6</sup> См: Клебанов Л.Р. Уголовная ответственность за незаконные получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую или банковскую тайну. Дисс... канд. юридич. наук. – Москва, 2001. – С.7.

технических средств и методов для защиты информации от несанкционированного доступа, похищения, уничтожения и т.д. Содержательная часть правовой категории «информационная безопасность» представлена тремя научными категориями: информационная безопасность, безопасность информации и защита информации<sup>1</sup>. В.Н. Щепетильников также считает, что если принять за основу положение о том, что информационная безопасность является составной частью национальной безопасности, можно сказать, что общим для них объектом являются национальные интересы, под которыми понимается совокупность сбалансированных интересов личности, общества и государства<sup>2</sup>.

С.Г. Никитин отмечает, что можно говорить о некой системе охраняемых правом отношений: 1) блок отношений охраняющих государство, 2) блок отношений, охраняющих общество, 3) блок отношений, охраняющих человека. По мнению автора, объектом всех преступлений являются отношения по обеспечению безопасности государства, общества и человека, то есть отношения, обеспечивающие национальную безопасность.<sup>3</sup>

Применительно к информации это означает следующее: любая информация, затрагивающая область национальных интересов (обращение которой способно повлиять на безопасность Российской Федерации) может и должна защищаться правовыми и иными методами защиты национальных интересов. Так, например, следует согласиться с мнением Л.А. Коврижных, который отмечает, что результаты проводимых в стране выборов и референдума, являясь общественно значимой информацией, имеют высокое политическое значение и должны быть защищены от любых попыток фальсификации<sup>4</sup>.

Таким образом, с точки зрения права можно истолковать любую информацию как носящую характер потенциально опасной для национальной безопасности. Этот подход вполне применим и как к публичной информации (имеющей наиболее важное и общее значение) - государственной тайне, служебной тайне, так и к информации, носящей частный характер - коммерческой тайне, банковской тайне<sup>5</sup>, инсайдерской информации (тайне), профессиональной тайне (медицинской, нотариальной, адвокатской и т.д.) и личной и семейной тайнам.

Однако специфика информации в том, что вышеуказанное деление является весьма условным, поскольку в зависимости от содержательной части информация может менять свой статус. Здесь следует привести мнение Е.Е. Калашниковой, отмечающей, что не может являться конфиденциальной, информация о частной жизни лица, если она представляет общественный интерес. Под последним следует понимать объективную существенную значимость тех или иных действий, ценностей материального и нематериального характера для нормальной жизни общества, функционирования государства. При этом разглашаемые сведения о частной жизни общественного деятеля должны иметь

---

<sup>1</sup> См: Соболев С.Ю. Административно-правовое регулирование информационной безопасности Российской Федерации (на материалах оборонного комплекса. Дисс... канд. юрид. наук. – Москва, 2004. – С.13.

<sup>2</sup> См: Щепетильников В.Н. Уголовно-правовая охрана электронной информации. Автореф. дисс... канд. юрид. наук. – Рязань, 2006. – С.13.

<sup>3</sup> См.: Никитин С.Г. Системность в уголовном праве. Материалы II Российского конгресса уголовного права (31 мая – 1 июня 2007 г.). – М.: Проспект, 2007. – С.295.

<sup>4</sup> См: Коврижных Л.А. Обеспечение информационной безопасности подготовки и проведения выборов (референдума) в условиях применения ГАС «Выборы». Дисс... канд. юрид. наук. – Москва, 2004. – С.42,47.

<sup>5</sup> Следует согласиться с мнением Джантемирова Л.И., согласно которому банковская тайна является самостоятельным институтом и не является разновидностью коммерческой тайны. Разграничение, законодателем режимов банковской и коммерческой тайны не случайно, так как каждый из них защищает свой объект информации: банковская тайна охраняет конфиденциальную информацию клиентов и корреспондентов банка, коммерческая тайна защищает интересы самого банка. Джантемиров Л.И. Указ. соч. – С.10.

непосредственное отношение к осуществляемой этим лицом государственной или иной общественной деятельности<sup>1</sup>. Таким образом, информация, носящая характер медицинской, нотариальной, адвокатской, личной, семейной и т.п. тайн применительно к такому лицу (например, информация о здоровье главы государства, являющегося также главнокомандующим) может носить характер информации, разглашение которой представляет опасность для национальной безопасности. К такому же выводу можно прийти и в отношении коммерческой, банковской и инсайдерской тайн, поскольку в современном мире разглашение подобной информации может носить тяжелые последствия, начиная с «обвалов» финансовых рынков, банкротства банков, отмены весьма ожидаемых инвестиционных проектов и краха всего финансового рынка государства.

В этой связи основной отраслью российской права, призванной обеспечить безопасность РФ в информационной сфере, является уголовное право.

Следует поддержать мнение В.Н. Щепетильникова который указывает, что проблема роста преступности, компьютерной в частности, во многом обусловлена не отсутствием или несовершенством законодательства, а нежеланием, неумением применять те нормы, которые уже приняты и действуют, особым менталитетом, уровнем правосознания.<sup>2</sup>

Однако информация и здесь проявляет свою специфичность в том, что хотя УК РФ и является нормативным актом, устанавливающим ответственность за преступления, связанные с информацией, для наиболее правильной и точной квалификации деяний необходимо обращаться к нормам других отраслей права, следовательно, изучение норм смежных отраслей права является жизненно необходимым.

О.А. Мотин отмечает, что том случае, если объект уголовно-правовой охраны урегулирован другими отраслями права (юридически оформлен), его содержание определяется с учетом предписаний регулятивных норм, устанавливающих правила реализации интересов участников соответствующих правоотношений.<sup>3</sup>

Следует согласиться с мнением М.А. Ибрагимова, считающего, что признание нормативных актов иных отраслей права источником уголовного права обусловлено бланкетной формой конструирования уголовного закона. При ее использовании содержание уголовно-правовой нормы складывается как из положений уголовного закона, так и положений нормативных актов иных отраслей права, которые должны рассматриваться в качестве источников уголовного права. Однако, в целях единообразного понимания и применения уголовно-правовых норм в Российской Федерации, а также реализации уголовно-правового принципа равенства, источниками уголовного права следует признавать нормативные акты иных отраслей права только федерального уровня.<sup>4</sup>

Еще одной особенностью преступлений, связанных с информацией, по нашему мнению, является то, что преступления, связанные с информацией зачастую носят характер составного преступления. Составное преступление – это единое преступление, посягающее на два или более объекта, состоящее из нескольких деяний, каждое из которых обладает признаками самостоятельного состава преступления, однако в силу их взаимосвязи и специфической общественной опасности в таком сочетании рассматриваемых уголовным законом как одно преступление. При этом составное преступление не является следствием механического соединения отдельных преступных деяний.<sup>5</sup> Это связано, прежде всего

<sup>1</sup> См: Калашникова Е.Е. Уголовно-правовое обеспечение неприкосновенности информации о частной жизни. Дисс... канд. юрид. наук. – Москва, 2001. – С.10.

<sup>2</sup> См: Щепетильников В.Н. Указ. соч. – С.11.

<sup>3</sup> См.: Мотин О.А. Частный интерес в системе объектов уголовно-правовой охраны. Дисс... канд. юрид. наук. – Волгоград, 2005. – С.13.

<sup>4</sup> См.: Ибрагимов М.А. Нормативные акты иных отраслей права как источники уголовного права. Дисс... канд. юрид. наук. – Ставрополь, 2004. – С.8,9.

<sup>5</sup> См.: Гулиева Н.Б. Составные преступления в российском уголовном праве. Дисс... канд. юрид. наук. – Кемерово, 2006. – С.8.

с тем, что, желая заполучить нужную информацию, преступник совершает другие преступления, способствующие достижению им преступной цели (например, ст. 117 УК РФ - Истязание, ст. 126 УК РФ - Похищение человека, ст. 127 УК РФ – Незаконное лишение свободы и т.д.). Однако, по мнению Н.Б. Гулиевой (с которой мы склонны согласиться) юридическая сущность составного преступления, в отличие от совокупности, предполагает квалификацию содеянного только по одной уголовно-правовой норме.<sup>1</sup>

Минигалиева Т.П., магистрант НЧФ ИЭУП  
Ющенко Н.А., к.ю.н., доцент

### **О развитии рынка автострахования в России**

Не имея возможности полностью обезопасить себя от воздействия внешних факторов, человек всегда стремился заранее обезопасить себя. Одним из способов является страхование.

В самом общем виде, страхование представляет собой защиту от имущественных потерь участников гражданско-правовых отношений. Такие потери могут возникнуть из-за природных катаклизмов, техногенных катастроф, аварий и происшествий на производстве, на транспорте, в быту, а также вследствие ущерба жизни и здоровью людей.

Одной из наиболее уязвимых групп являются владельцы автотранспорта. Количество дорожных происшествий, которые ежедневно случаются на российских дорогах, неумолимо растет. В России ежегодно происходит более ста тысяч аварий, погибшие и пострадавшие в результате происшествий исчисляются десятками тысяч человек, а размер ущерба, нанесенного участникам ДТП, стремится к миллиардам рублей<sup>2</sup>.

Сегодня для владельцев автотранспорта существуют несколько видов обязательного и добровольного страхования ущерба от ДТП и причиненного гражданским лицам ущерба.

Основными видами автострахования в России являются<sup>3</sup>:

- **автострахование ОСАГО**
- **автострахование КАСКО**
- **автострахование ДГО (ДСАГО)**
- **автострахование «Зеленая карта».**

**Автострахование ОСАГО** – это вид имущественного страхования, в соответствии с которым застрахован риск наступления гражданской ответственности водителя перед лицами, которым может быть причинен ущерб. Другими словами, если по вине водителя произошло ДТП, в результате которого пострадал автомобиль второго участника, нанесен ущерб любому недвижимому имуществу (например, витрине магазина или дорожному ограждению) либо жизни и здоровью других участников движения, страховая компания возмещает потерпевшей стороне затраты на восстановление поврежденного имущества, а также лечение пострадавшего.

Данный вид страхования является социально значимым, поскольку, во-первых, дает возможность пострадавшим реально возместить свой ущерб, а во-вторых, дает виновнику возможность сохранить привычный уклад жизни, не попадая в долговую яму.

Что же касается самого виновника ДТП, ущерб, нанесенный его автомобилю, жизни и здоровью, ОСАГО не возмещает. Это возможно только при добровольном страховании автомобиля (КАСКО).

<sup>1</sup> См.: Гулиева Н.Б. Указ. соч. – С.12.

<sup>2</sup> Центр страхования. Автострахование в Российской Федерации. // <http://www.kaskospb.ru/article>.

<sup>3</sup> Страхование – Инфо. Информационный сайт. // <http://strahovanie-info.ru/avtostrahovanie>.

**Автострахование КАСКО** – это добровольное страхование транспортного средства от угона, хищения и ущерба<sup>1</sup>. Страховка по АВТОКАСКО выплачивается, если произойдет ДТП, если на машину упадет камень, цветочный горшок с балкона или любой другой предмет, если машину смое ураганом, ударит молния или побьет град, если она сгорит, если её угонит вор или вандалы побьют фары или расцарапают стекло и так далее. Известно, что любая царапина превращает новую машину в отремонтированную и уменьшает её стоимость. Именно для этих случаев и существует страхование КАСКО: страховая компания берет на себя ремонт машины или выплачивает автовладельцу компенсацию ремонта. Стоимость КАСКО страховки зависит от того, сколько стоит сам автомобиль, какая у него марка, входит ли он в список самых угоняемых транспортных средств, входит ли в стоимость франшиза, каков стаж водителя, каков возраст авто и другие условия, схожие с условиями стандартного ОСАГО. Автострахование КАСКО является тем инструментом, который должен минимизировать негативные последствия ДТП для автомобиля, вне зависимости от вины водителя.

КАСКО – это один из самых дорогих видов автострахования, КАСКО стоит от 3 процентов от стоимости автомобиля в год<sup>2</sup>. Но, тем не менее всё больше автолюбителей оформляют полис КАСКО, особенно заметен рост спроса на него последние несколько лет - так, например в 2010 году за один квартал водители России тратили на этот вид страхования 28 миллионов рублей, а в 2014 это цифра выросла до 48 миллионов.

Возможность максимально защитить свои интересы в случае ДТП при условии Вашей вины, дает полис страхования ДСАГО (ДГО).

**Автострахования ДСАГО (ДАГО)** – это добровольное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Данный полис сработает в том случае, если для возмещения ущерба не хватит средств с полиса ОСАГО.

Статистика говорит о том, что аварии очень часто происходят между несколькими автомобилями, а каждое пятое ДТП имеет такие уруны, которые никак не вмещаются в лимиты, предложенные по обязательному страхованию ответственности. Чтобы застраховать себя и свое транспортное средство от такого внезапного разорения, некоторые водители предпочитают заплатить за полис ДСАГО и быть уверенными в том, что весь ущерб будет покрыт страховой компанией без каких-либо проволочек. ДСАГО выгодно в том случае, когда ущерб уже не покрывается ОСАГО, а также оно приемлемо для включения в число водителей всех лиц, которых хотел бы видеть за рулем своего автомобиля владелец. Стоит такой полис существенно дешевле, чем ОСАГО, поэтому, покупку такого полиса может позволить себе практически каждый.

**Автострахование «Зеленая карта»** – это вид страхования гражданской ответственности (как и ОСАГО), который действует за границей.

С 1 января 2009 года Российская Федерация вступила в международную систему страхования «Зеленая карта»<sup>3</sup>. Любой выезжающий за границу на машине, зарегистрированной на территории России, обязан застраховать свою ответственность в рамках системы «Зеленая карта». Во всех странах, где действует «Зелёная карта», тарифы на неё одинаковые, и изменить их ни одна страна в отдельности не имеет возможности.

По сути, «Зеленая карта» - это ОСАГО для выезжающих за рубеж. Полис ОСАГО за рубежом не действует и его заменяет полис «Зеленой карты» - по данному полису страхуется гражданская ответственность водителя, т.е. выплату получает тот, кто пострадал в ДТП.

Рынок автострахования в России бурно развивается. Все большее количество страховых компаний предлагает свои услуги. Задача автовладельца на сегодня – только выбрать подходящий по стоимости и условиям вариант.

<sup>1</sup> Экспертный дом. Автострахование. // <http://www.expert-house.ru/rus/products/indemnifying/avtostrahovanie>.

<sup>2</sup> Страхование – Инфо. Информационный сайт. // <http://strahovanie-info.ru/avtostrahovanie>.

<sup>3</sup> Знаменский А. Знай страховании! // <http://www.znay.ru/greencard>.

### **О некоторых проблемах развития законодательства РФ об аффилированных лицах**

Термин «аффилированные лица» происходит от английского слова «to affiliate» (усыновлять, принимать в качестве дочернего предприятия) и обозначает лиц, находящихся в той или иной хозяйственной (экономической) зависимости друг от друга.

В российском законодательстве данный термин впервые появился в Федеральном законе «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г.<sup>1</sup> Однако определения аффилированных лиц закон не дал, сделав отсылку на антимонопольное законодательство. И в 1998 году в Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»<sup>2</sup> были внесены соответствующие изменения.

В статье 4 Закона о конкуренции указано, что аффилированные лица – это физические и юридические лица, способные оказывать влияние на деятельность юридических и (или) физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность. В той же самой статье закона расшифрован перечень аффилированных лиц юридического лица, например, член его Совета директоров (наблюдательного совета) или иного коллегиального органа управления, член его коллегиального исполнительного органа, а также лицо, осуществляющее полномочия его единоличного исполнительного органа; лица, которые имеют право распоряжаться более чем 20 процентами общего количества голосов, приходящихся на голосующие акции либо составляющие уставный или складочный капитал вклады, доли данного юридического лица и т.д.

Видно, что перечень лиц, которые могут быть признаны аффилированными, достаточно широк. Особенно он расширен за счет понятия «группы лиц». Определение группы лиц дается в статье 9 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»<sup>3</sup>. Группа лиц – это группа юридических и (или) физических лиц, применительно к которым выполняется одно или несколько следующих условий:

- 1) хозяйственное общество и физическое (юридическое) лицо, имеющее более чем 50% акций (доли) в уставном капитале этого хозяйственного общества;
- 2) хозяйственное общество и физическое (юридическое) лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа этого хозяйственного общества;
- 3) хозяйственное общество и физическое (юридическое) лицо, которое вправе давать этому хозяйственному обществу обязательные для исполнения указания;
- 4) хозяйственное общество, в котором более чем 50% количественного состава коллегиального исполнительного органа и (или) совета директоров (наблюдательного совета, совета фонда) составляют одни и те же физические лица;
- 5) хозяйственное общество и физическое (юридическое) лицо, если по предложению такого физического (юридического) лица назначен или избран единоличный исполнительный орган этого хозяйственного общества;
- 6) хозяйственное общество и физическое (юридическое) лицо, если по предложению такого физического (юридического) лица избрано более чем 50% количественного состава

<sup>1</sup> Об акционерных обществах: федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ [в ред. от 22.12.2014] // Собрание законодательства РФ. – 1996 – № 1. – Ст. 1.

<sup>2</sup> О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках: закон РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948-1 [в ред. от 26.07.2006] // Бюллетень нормативных актов. – 1992. - № 2-3.

<sup>3</sup> О защите конкуренции: федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ [в ред. от 04.06.2014] // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 31 (Часть 1). – Ст. 3434.



коллегиального исполнительного органа либо совета директоров (наблюдательного совета) этого хозяйственного общества;

7) физическое лицо, его супруг, родители (в том числе усыновители), дети (в том числе усыновленные), полнородные и неполнородные братья и сестры;

8) лица, каждое из которых по какому-либо из указанных в пунктах 1 - 7 признаку входит в группу с одним и тем же лицом, а также другие лица, входящие с любым из таких лиц в группу по какому-либо из указанных в пунктах 1 - 7 признаку;

9) хозяйственное общество, физические (юридические) лица, которые по какому-либо из указанных в пунктах 1 - 8 признаков входят в группу лиц, если такие лица в силу своего совместного участия в этом хозяйственном обществе или в соответствии с полномочиями, полученными от других лиц, имеют более чем 50% акций (доли) в уставном капитале этого хозяйственного общества.

Таким образом, необходимым признаком аффилированного лица является наличие отношений зависимости между физическим или юридическим лицом и его аффилированным лицом. Причем эти отношения могут быть имущественными (основанными на участии в уставном капитале юридического лица), договорными, организационными (связанными с возможностью участвовать в управлении юридическим лицом), родственными.

Термин «аффилированные лица» употребляется в большом количестве нормативных актов различной отраслевой принадлежности, основными из которых являются федеральные законы: «Об акционерных обществах» (далее – Закон об АО), «Об обществах с ограниченной ответственностью»<sup>1</sup> (далее – Закон об ООО), «О рынке ценных бумаг»<sup>2</sup>, «О несостоятельности (банкротстве)»<sup>3</sup>, «О банках и банковской деятельности»<sup>4</sup>.

Наибольшее значение институт аффилированных лиц имеет в корпоративном праве: установлены особый порядок совершения сделок с аффилированными лицами (ст.81 Закона об АО), процедура приобретения 30 и более процентов обыкновенных акций общества (ст. 84.1 Закона об АО). Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» предусмотрен особый порядок совершения сделок «с заинтересованностью», в частности, с участием аффилированных лиц общества (п.1 ст.45).

В связи с наличием аффилированных лиц законодательство возлагает на хозяйствующие субъекты, определенные обязанности. В частности, Закон об АО предусматривает обязанность обществ вести учет аффилированных лиц и представлять отчетность о них (п.4 ст.93), хранить списки аффилированных лиц (ст.89). Аффилированные лица общества обязаны в письменной форме уведомить общество о принадлежащих им акциях общества с указанием их количества и категорий (типов) не позднее 10 дней с даты приобретения акций (п.2 ст.93 Закона об АО). Статьей 50 Закона об ООО также устанавливается обязанность хранить списки аффилированных лиц общества.

Сущностью данной нормы, возможно, является цель законодателя в создании возможности контроля за процессом волеизъявления лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

Перечень, приведенный в законе, не отражает все случаи аффилированности, которые могут возникнуть на практике. Данная проблема может быть решена только на законодательном уровне. В 2000 году проект федерального закона «Об аффилированных

<sup>1</sup> Об обществах с ограниченной ответственностью: федеральный закон от 08 февраля 1998 г. № 14-ФЗ [в ред. от 05.05.2014] // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 7. – Ст. 785.

<sup>2</sup> О рынке ценных бумаг: федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ [в ред. от 21.07.2014] // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 17. – Ст. 1918.

<sup>3</sup> О несостоятельности (банкротстве): федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ [в ред. от 29.12.2014] // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 43. – Ст. 4190.

<sup>4</sup> О банках и банковской деятельности: федеральный закон от 02 декабря 1990 г. № 395-1 [в ред. от 29.12.2014] // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 6. – Ст. 492.

лицах»<sup>1</sup> был принят Государственной думой РФ в первом чтении. Однако по настоящее время закон в окончательной редакции не принят. Поэтому вопрос относительно содержания и признаков понятия «аффилированные лица» остается открытым.

В тоже время налоговое законодательство иначе подходит к указанному вопросу и используется близкое по содержанию понятие – «взаимозависимые лица».

В соответствии с положениями Налогового кодекса РФ<sup>2</sup> лица признаются взаимозависимыми для целей налогообложения, если особенности отношений между ними могут оказывать влияние на условия и (или) результаты совершаемых сделок и (или) на экономические результаты их деятельности или деятельности представляемых ими лиц.

При этом принимается во внимание влияние, которое может оказываться в силу участия одного лица в капитале других лиц, в соответствии с заключенным между ними соглашением либо при наличии иной возможности одного лица определять решения, принимаемые другими лицами.

Сопоставляя нормы многочисленных законодательных актов, можно прийти к выводу, что необходима единая система правовых норм, регулирующая вопросы аффилированности, которая поможет, как решить отраслевые задачи (корпоративного, налогового и других отраслей права), так и внести единообразие в нормативное регулирование рассматриваемого института.

Митяев О.М., аспирант

### **Факторы, влияющие на развитие международной индустрии культуры**

**Аннотация:** в данной статье делается анализ международной индустрии культуры. Определяются наиболее важные факторы, которые влияют на развитие международной индустрии культуры.

**Ключевые слова:** международная индустрия культуры, цифровая эпоха, авторские права.

Рынок международной индустрии имеет свои особенности, отличающие ее от других сегментов экономики и права. Наличие противоречий в данной индустрии позволяет диагностировать неравномерность развития индустрий в различных странах. В этой связи, данный факт должен быть отражен в международно-правовом регулировании сферы культурной индустрии.

Анализ показателей позволяет сделать следующие выводы. Соединённые Штаты по общей сумме потребительских расходов и расходов на рекламу останутся крупнейшим рынком индустрии культуры в течение ближайших лет. За США следуют Япония, Китай, Германия, Великобритания и Франция. Состав ведущих шести стран останется без изменений, при этом Бразилия потеснит Италию и Южную Корею и станет седьмым крупнейшим рынком (Таблица 1). [1]

---

<sup>1</sup> Об аффилированных лицах: проект федерального закона № 99089445-2, принятый Государственной Думой Федерального Собрания РФ в первом чтении // Официальный сайт Комитета Государственной Думы по финансовому рынку // <http://www.komitet2-12.km.duma.gov.ru>.

<sup>2</sup> «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ [в ред. от 29.12.2014] // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 31. – Ст. 3824.

Таблица 1. Крупнейшие по объему рынки культурной индустрии

КРУПНЕЙШИЕ ПО ОБЪЕМУ РЫНКИ КУЛЬТУРНОЙ ИНДУСТРИИ					
Оценка в долларах США.					
РЫНОК	2012	2017	2012	2017	2013–2017
Соединённые Штаты Америки	498 884	632 094	1	1	4,8%
Япония	191 621	203 062	2	2	1,2%
Китай	115 280	202 765	3	3	12,0%
Германия	97 439	110 023	4	4	2,5%
Великобритания	85 548	103 864	5	5	4,0%
Бразилия	42 514	70 991	9	7	10,8%
Индия	22 890	43 075	13	12	13,5%
Ближний Восток и Северная Африка	19 383	40 094	17	13	15,6%
Россия	25 236	39 764	12	14	9,4%

Как мы видим, международная индустрия культуры представляет собой динамично-развивающийся рынок товаров и услуг. Для развивающихся стран индустрия культуры выступает катализатором инвестиционных и инновационных процессов, предоставляет большие возможности для коммерческой и торговой деятельности.

Доминирование ряда стран на рынке международной культурной индустрии создает определенный парадокс. При наличии в изобилии культурных ресурсов разных национальных культурных идентичностей можно рассмотреть большой разрыв между развитыми странами и странами Африки. Это обусловлено существованием ряда факторов, которые влияют на доминирование и на объем рынка культурной индустрии.

Среди ключевых факторов, влияющих на объем рынка международной культурной индустрии, можно выделить следующие:

**1. уровень доступности Интернета.** В современном цифровом обществе индустрия культуры активно проявляет свое влияние в регионах, где наиболее развиты сеть Интернет и информационные технологии.

**2. рост рынка интеллектуальных устройств.** Научно-технический прогресс направлен на мобильность использования технических устройств. Наличие высокотехнологичных компаний в регионах, обеспечивающих население современными интеллектуальными устройствами, а также «оцифровка» культурных произведений способствуют интеграции индустрии культуры в «цифровое» общество.

**3. уровень расходов на рекламу.** Интернет-реклама и мероприятия, направленные на продвижение творческого продукта, стимулируют рост рынка индустрии культуры. Расходы на рекламу в свою очередь зависят от уровня доступности Интернета и от объема рынка мобильных устройств.

**4. политическая и экономическая привлекательность рынков.** Несомненно, финансовые ресурсы и инвестиции будут вкладываться в те регионы, где присутствует сложившаяся годами политическая и экономическая стабильность.

**5. соблюдение авторских прав.** Безусловно, соблюдение и обеспечение авторских прав является тем фактором, который стимулирует развитие индустрии культуры. Субъекты культурно-творческой деятельности, уверенные в защите своих творческих

продуктов, будут активнее развиваться, внося свой вклад в культурную индустрию. И напротив, пиратство, выгодное в определенных случаях для развития конкретных субъектов культуры, несет ущерб культурной индустрии в целом. Как правильно заметил К. Идрис, «отсутствие культуры интеллектуальной собственности ведет к застою и упадку экономики, к отсутствию творчества и изобретательства и деловому климату, стабильности и надежности. Создание культуры интеллектуальной собственности в развивающихся странах потребуют проведения целенаправленной политики». [2]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что становление цифровой эпохи сильно влияет на формы поведения потребителей. В ближайшем будущем рост потребительских затрат на цифровые продукты будет превышать рост затрат на классические продукты индустрии культуры. В этой связи, на успешное развитие рынка культурной индустрии влияет разработка таких организационных структур и бизнес-моделей, которые будут способны эффективно использовать формы поведения потребителей.

#### **Список использованной литературы:**

[1] Исследование PricewaterhouseCoopers: Всемирная индустрия развлечений и медиа – прогноз на 2013–2017 годы // URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/06/06/5971> (дата обращения 05.02.2015 г.)

[2] Идрис К. Интеллектуальная собственность: мощный инструмент экономического роста // URL: [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/intproperty/888/wipo\\_pub\\_888\\_1.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/intproperty/888/wipo_pub_888_1.pdf) (дата обращения 13.03.2015 г.)

Мусина А.А., магистрант

#### **Система источников права, составляющих основу правового регулирования брачных отношений в России**

Правовое регулирование семейных правоотношений осуществляется с помощью различных источников.

Брачные правоотношения как разновидность семейных правоотношений представляют собой одну из групп общественных отношений, составляющих предмет семейного права, в связи с чем в целях настоящего исследования можем вести речь об источниках семейного права. Вместе с тем, при изучении курса семейного права, в узком понимании, под источниками семейного права принято считать семейное законодательство.

В соответствии со ст. 3 Семейного кодекса РФ (далее – СК РФ) «Семейное законодательство состоит из настоящего Кодекса и принимаемых в соответствии с ним других федеральных законов (далее - законы), а также законов субъектов Российской Федерации»<sup>1</sup>.

Вместе с тем, включение норм международного права и международных договоров в правовую систему РФ означает, что первое место среди источников права, составляющих основу правового регулирования брачных отношений в России, занимают нормы международного права и международные договоры. Вот почему, если международным договором, заключенным с участием Российской Федерации, установлены иные правила, чем предусмотрены, в частности, семейным законодательством России, применяются правила международного договора, о чем специально говорится в ч. 4 ст. 15 Конституции РФ<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 г. № 223-ФЗ (с последующими изм.) // Собрание законодательства РФ. – 1996. - №1. - Ст. 16.

<sup>2</sup> Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // Российская газета. - 2009. - № 7.

К числу важных источников семейного права относится такой международный акт, как Конвенция ООН о правах ребенка 1989 г.<sup>1</sup>, Федеральный закон от 9 ноября 2009 г. № 258-ФЗ «О ратификации Договора между Российской Федерацией и Итальянской Республикой о сотрудничестве в области усыновления (удочерения) детей»<sup>2</sup>, с помощью которого будет легче решать проблемы, возникающие в семье в процессе усыновления ребенка - российского гражданина гражданином Италии.

Что же касается международных договоров, касающихся регулирования семейных отношений, заключенных много раньше, то они практически уже устарели. К числу действующих относится Минская Конвенция стран СНГ о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам от 4 августа 1994 г.<sup>3</sup>, часть III которой специально посвящается семейным делам: заключению и расторжению брака, правоотношениям супругов, родителей, несовершеннолетних детей, опеке (попечительству), усыновлению.

Пункт 1 ст. 1 данной Конвенции формулирует одно существенное правило: граждане каждой из договаривающихся сторон, а также лица, проживающие на ее территории, пользуются на территории всех других договаривающихся сторон в отношении своих личных и имущественных прав такой же правовой защитой, как и собственные граждане данной договаривающейся стороны. А конкретные семейно-правовые вопросы, как правило, решаются в соответствии с законодательством договаривающейся стороны.

Говоря о международно-правовых актах как источнике семейного права, полезно напомнить, что имеются в виду лишь те, что ратифицированы нашим государством. Другими словами, Российская Федерация участвует в их заключении.

Правовой основой брачно-семейных отношений является Конституция и принятый в соответствии с ней СК РФ.

Согласно ст. 38 Конституции материнство и детство, семья находятся под защитой государства. Забота о детях, их воспитание - равное право и обязанность родителей. Трудоспособные дети, достигшие 18 лет, должны заботиться о нетрудоспособных родителях. Кроме того, ст. 72 (п. «к» ч. 1) Конституции относит семейное законодательство к совместному ведению РФ и ее субъектов, что означает возможность принятия субъектами РФ своих актов в области брачно-семейных отношений по вопросам, допускаемым СК РФ.

Статья 1 СК РФ в развитие норм Конституции устанавливает, что не только материнство, детство и семья, но и отцовство находятся под защитой государства. Семейное законодательство исходит из необходимости укрепления семьи, построения семейных отношений на чувствах взаимной любви и уважения, взаимопомощи и ответственности перед семьей всех ее членов, недопустимости произвольного вмешательства кого-либо в дела семьи, обеспечения беспрепятственного осуществления членами семьи своих прав, возможности судебной защиты этих прав.

Регулирование семейных отношений осуществляется в соответствии с принципами добровольности брачного союза мужчины и женщины, равенства прав супругов в семье, разрешения внутрисемейных вопросов по взаимному согласию, приоритета семейного воспитания детей, заботы об их благосостоянии и развитии, обеспечения приоритетной защиты прав и интересов несовершеннолетних и нетрудоспособных членов семьи. Запрещаются любые формы ограничения прав граждан при вступлении в брак и в

---

<sup>1</sup> Конвенция о правах ребенка (Нью-Йорк, 20 ноября 1989 г.) // Издание Организации Объединенных Наций - Нью-Йорк - 1992.

<sup>2</sup> Федеральный закон Российской Федерации от 9 ноября 2009 г. № 258-ФЗ «О ратификации Договора между Российской Федерацией и Итальянской Республикой о сотрудничестве в области усыновления (удочерения) детей» // Собрание законодательства РФ. - 2009. - № 45. - Ст. 5276.

<sup>3</sup> Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам (Минск, 22 января 1993 г.) // Бюллетень международных договоров. - 1995. - № 2.

семейных отношениях по признакам социальной, расовой, национальной, языковой или религиозной принадлежности.

В соответствии со ст. 2 СК РФ семейное законодательство устанавливает условия и порядок вступления в брак, прекращения брака и признания его недействительным, регулирует личные неимущественные и имущественные отношения между членами семьи: супругами, родителями и детьми (усыновителями и усыновленными), а в случаях и пределах, предусмотренных семейным законодательством, между другими родственниками и иными лицами, а также определяет формы и порядок устройства в семью детей, оставшихся без попечения родителей.

Помимо СК РФ в отдельных случаях для регулирования семейных отношений применяются нормы Гражданского кодекса Российской Федерации<sup>1</sup>: ст. 17 и 21 – для определения понятий семейной правоспособности и дееспособности; ст. 198–200 и 202–205 – при применении исковой давности к семейным отношениям; ст. 450, 451, 453 – при изменении и расторжении брачного договора; ст. 169, 176–179 – при признании брачного договора недействительным; ст. 31–40 – при установлении опеки и попечительства над несовершеннолетними детьми и др. Правила применения гражданского законодательства к семейным отношениям определены в ст. 4 СК РФ, согласно которой гражданское законодательство применяется, если:

- семейные отношения не урегулированы семейным законодательством или соглашением сторон;
- применение норм гражданского законодательства не противоречит существу семейных отношений.

Следующую группу источников семейного права составляют подзаконные нормативные акты, которые принимаются во исполнение и в соответствии с законами Российской Федерации и ее субъектов. Так, например, постановлением Правительства РФ от 18 июля 1996 г. № 841 «О перечне видов заработной платы и иного дохода, из которых производится удержание алиментов на несовершеннолетних детей»<sup>2</sup> определены виды заработной платы и дополнительного вознаграждения как по основному месту работы, так и за работу по совместительству, а также виды иных доходов, из которых взыскиваются алименты с родителей на содержание их несовершеннолетних детей.

Для правильного и единообразного толкования и применения норм семейного права большое значение имеют руководящие постановления и разъяснения Пленумов Верховного Суда РФ, которые, тем не менее, не могут рассматриваться как источники семейного права. Верховный Суд РФ нормотворческими функциями не наделен, он лишь истолковывает и применяет нормы права. Среди постановлений Пленумов Верховного Суда РФ, принятых после введения в действие СК РФ, следует назвать Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 05 ноября 1998 г. № 15 «О применении судами законодательства при рассмотрении дел о расторжении брака»<sup>3</sup>.

Следует указать, что некоторые приведенные примеры источников направлены на регулирование отдельной разновидности семейных правоотношений, таких как

---

<sup>1</sup> Гражданский кодекс РФ: часть первая от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. №14-ФЗ, часть третья от 26 января 2001 г. №146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2006 г. №230-ФЗ (с последующими изм.) // Собрание законодательства РФ. – 1994. - №32. – Ст. 3301; 1996. - №5. – Ст. 410; 2001. - №49. – Ст. 4552; 2006. - №52 (часть 1). – Ст. 5496.

<sup>2</sup> Постановление Правительства РФ от 18 июля 1996 г. № 841 «О перечне видов заработной платы и иного дохода, из которых производится удержание алиментов на несовершеннолетних детей» (с последующими изм.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. - № 31. - Ст. 3743.

<sup>3</sup> Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 05.11.1998 г. № 15 (с последующими изм.) «О применении судами законодательства при рассмотрении дел о расторжении брака» // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 1999. - № 1.

родительские, отношения связанные с устройством детей, оставшихся без попечения родителей. Между тем все группы семейных правоотношений взаимосвязаны, что обусловлено ограниченным кругом их участников.

Помимо вышеотмеченного хотелось бы отметить, что регулирование брачно-семейных отношений в наибольшей степени, чем регулирование других общественных отношений, основано на нормах морали, поскольку брак – это, прежде всего, социальный институт.

Мусина А.А, магистрант

### **Брак как правовой институт**

Институт брака без преувеличения можно назвать ключевым в науке семейного права. Брак тесно связан с понятием семьи и является ее основой. В ст. 1 Семейного кодекса РФ<sup>1</sup> (далее - СК РФ) провозглашается, что семья находится под защитой государства, а также что регулирование семейных отношений осуществляется в соответствии с принципами добровольности брачного союза мужчины и женщины и равенства прав супругов в семье. Безусловно, во все времена институту брака уделялось особое внимание не только со стороны государства и церкви, но и со стороны общества<sup>2</sup>.

В самом общем виде брак следует понимать как исторически обусловленный союз между лицами мужского и женского пола, посредством которого регулируются отношения между полами и определяется положение ребенка в обществе.

В науке семейного права нет единого подхода к пониманию правовой природы брака. Остановимся на основных концепциях. Брак в основном понимается как гражданско-правовой договор и как институт особого рода, *sui generis*. Некоторые авторы выделяют еще третью теорию брака, где брак понимается как таинство. Представляется, что такое понимание утратило свою актуальность применительно к выяснению правовой природы брака с того момента, как перестало существовать каноническое право.

Понимание брака как института особого рода возникло из разделения брака и возникающего из него правоотношения, которое имеет иную правовую природу, нежели породивший его юридический факт. О.А. Красавчиков отмечал, что юридическое состояние в браке и иные сходные состояния «должны быть отнесены не более как к правоотношениям, характерной чертой которых (в отличие от большинства гражданско-правовых обязательств) является относительная стабильность. Не случайно, например, в литературе семейного права состояние лица в браке до настоящего времени рассматривалось и рассматривается сейчас как брачное правоотношение, которое возникает в силу юридических фактов»<sup>3</sup>. При этом под юридическим фактом следует понимать регистрацию брака. Сама регистрация органом ЗАГС является административным актом, легитимацией отношений, что порождает возникновение правовых отношений между супругами. Такие правоотношения и представляют собой институт особого рода, который включает в себя имущественные, наследственные и даже неимущественные отношения. Действительно, брачные правоотношения несводимы к какому-либо единому гражданско-правовому институту, они могут сочетать в себе элементы многих гражданских отношений, таких, как

<sup>1</sup> Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ (с последующими изм.) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1996. - №1. - Ст. 16.

<sup>2</sup> Косарева, И.А. Некоторые проблемы принципа добровольности заключения брака / И.А. Косарева // Современное право. – 2007. – № 9. – С. 27.

<sup>3</sup> Красавчиков, О.А. Юридические факты в советском гражданском праве. Государственное издательство юридической литературы. / О.А. Красавчиков. – М., Юридическая литература, 1958. – С. 83.

отношения представительства, собственности, алиментные и т.д. Не стоит забывать, что брачное правоотношение как отношение, урегулированное нормами права, не включает в себя многие духовные аспекты, имеющие место в жизни супругов. Это характерно не только для брачных правоотношений.

И, тем не менее, утверждение о том, что право регулирует имущественные отношения между супругами, еще не дает повода говорить о том, что брак является гражданско-правовым договором. Внешне брак подпадает под действие ст. 420 Гражданского кодекса РФ<sup>1</sup> (ГК РФ) о том, что договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Безусловно, мужчина и женщина, вступившие в брачный союз, устанавливают, изменяют и прекращают для себя некоторые гражданские права. Однако при вступлении в брак будущие супруги не оговаривают права и обязанности, которые должны возникнуть в силу такого договора, т.е. не устанавливают содержание договора, и между тем такие права и обязанности все же возникают, но возникают автоматически в силу закона. При этом крайне сомнительно говорить о том, что супруги, вступая в брак, заранее имели цель приобрести все предусмотренные права и обязанности и на этом основании строить договорную теорию брака. Если следовать этой концепции, то заявление об отцовстве мужчины, не являющемся мужем матери ребенка, является гражданско-правовым договором между отцом и ребенком (в лице матери ребенка, которая дает согласие на такую запись, что вытекает из обязательности совместного с матерью подписания заявления об отцовстве - ст. 51 СК РФ), согласно которому отец принимает на себя обязательство по содержанию и воспитанию ребенка, а ребенок по достижении совершеннолетия обязуется содержать нетрудоспособного отца. Но ведь очевидно, что такое заявление не может считаться договором, а является лишь юридическим фактом, который порождает соответствующие правоотношения. Иначе нам придется значительное количество поступков трактовать как гражданско-правовые договоры либо односторонние сделки.

Кроме того, в отрицание концепции брака как договора можно привести следующее обоснование. Согласно догме частного права, для того чтобы договор считался заключенным, необходимо согласовать все его существенные условия. Договор не будет заключен до тех пор, пока не будет согласовано хотя бы одно из всех его существенных условий. Единственным общим для всех договоров существенным условием является предмет договора. Без определения того, по поводу чего заключается договор, невозможно заключить ни один договор.

Однако же по поводу чего заключается брак? Что является предметом этого договора? В литературе встречается мнение, что распространение режима общей совместной собственности на имущество супругов и есть предмет договора. Это утверждение также представляется спорным, хотя бы потому, что распространение какого-либо правового режима на те или иные отношения само по себе не может быть предметом договора. Так, лица, заключая договор простого товарищества, порождают не только общую долевую собственность на их имущество, но и договариваются о том, какую совместную деятельность они обязуются осуществлять и для достижения какой цели.

Как ранее было выявлено, ни ведение общего хозяйства, ни рождение детей не является обязательным элементом брака. В таком случае, что можно назвать предметом такого договора? Очевидно, что у этого договора предмета нет, что исключает и саму возможность его существования.

Помимо всего прочего, гражданско-правовые договоры в общем характеризуются своей срочностью, а если срок договора не установлен, то считается, что договор, в котором отсутствует такое условие, признается действующим до определенного в

---

<sup>1</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая / Федеральный закон РФ от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (с изм. от 21 июля 2014 г. № 224-ФЗ) // Собрание законодательства. - 2013. - 9 декабря. - № 49.



нем момента окончания исполнения сторонами обязательства (ст. 425 ГК РФ). Брак же является явлением бессрочным в силу императивного указания законодателя, поэтому, следуя концепции брака как договора, на брак распространяется действие нормы ст. 425 ГК РФ. Трудно, однако, представить себе ситуацию, когда брак прекращается исполнением сторонами обязательства, в силу того что основного обязательства между супругами нет и быть не может.

Итак, учитывая вышеизложенное, следует сделать вывод о том, что брак не является договором. При этом сама регистрация брака является административным актом, а возникающее брачное правоотношение - институтом, в котором наличествуют элементы многих гражданско-правовых институтов.

Брак как правовой институт – это сложный правовой институт, включающий в себя субинститут (подинститут) заключения брака, субинститут прекращения (расторжения) брака, субинститут признания брака недействительным. Наличие общих положений объединяет названные субинституты в институт брака (понятия брак, супруг).

Цель формирования самостоятельного института брака в системе семейного права - скомбинировать взятые из сфер справедливости и морали с целью общественной и индивидуальной пользы определенные положения.

Являясь частью семейного права, институт брака представляет собой некоторую систему, включает в себя определенные семейно-правовые принципы, фундаментальные понятия, приемы, способы и средства (положения), связывающие эту систему воедино, формирование которой подвержено, во-первых, влиянию собственных традиционных положений, во-вторых, воздействию международных стандартов в этой сфере общественных отношений, в-третьих, заимствованию зарубежного опыта.

Мусина Ж., магистрант

### **«Честь», «достоинство», «деловая репутация»: особенности теоретико-правового определения**

Перед современным обществом стоит проблема, связанная с защитой чести, достоинства и деловой репутации, поскольку указанные категории характеризует социальный статус человека в обществе. Сами по себе понятия чести и достоинства достаточно абстрактны и не могут быть выражены количественно. Именно это и является главной проблемой. Гражданский Кодекс Российской Федерации в ст.152<sup>1</sup> не дает четкого определения чести, достоинства и деловой репутации. В Энциклопедическом словаре содержатся следующие дефиниции чести: 1) совокупность высших морально-этических принципов личности (честность, порядочность, добросовестность и т.п.); сохранение собственного достоинства и уважения личного достоинства другого. Одним из примеров может являться рабочая, профессиональная, воинская, научная честь; 2) хорошая, незапятнанная репутация, доброе, честное имя. В качестве примеров авторы словаря приводят честь семьи, честь фабричной марки; 3) почёт, уважение.<sup>2</sup> В приведенных определениях отражается базовый принцип поведения человека и гражданина: защита своих прав и уважение прав другого человека. Но мы видим, что здесь смешиваются понятия чести и репутации, чести и доброго имени. Несмотря на то, что они взаимосвязаны, данные понятия необходимо разделять, чтобы избежать двусмысленности и подмены понятий. Понятие достоинства

<sup>1</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая / Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (с изм. от 23 июля 2013 г.) // Российская газета. – 1994. – 08 декабря. - № 238-239; 2013. – 31 июля. - № 166.

<sup>2</sup> Академик / Энциклопедический словарь / Честь. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/es/105208/честь> (дата обращения 12.01.2015)

излагается следующим образом: 1) положительное качество. К примеру, доброта - одно из достоинств человека. Оценить кого-либо, что-либо по достоинству, то есть составить правильное мнение; 2) совокупность высоких моральных качеств, их уважение в самом себе; сознание своих прав, своей значимости. Чувство собственного (человеческого) достоинства.<sup>1</sup> Трактовка достоинства опять же предполагает обращение к моральным качествам и принципам, но акцент делается на обращение к самому субъекту деятельности. Е.А. Суханов определяет, что под честью в теоретической литературе и в судебной практике понимается общественная оценка социально значимых и моральных качеств, присущих гражданину, а под достоинством – самооценка гражданином этих качеств.<sup>2</sup> Таким образом, можно утверждать, что честь и достоинство являются двумя сторонами одного явления, представляя собой общественную и личную оценку соответственно.

Еще одним понятием, требующим объяснения, является репутация. В широком смысле репутация представляется собой дурную или добрую славу о человеке.<sup>3</sup> В толковом словаре Ожегова дается следующая дефиниция репутации: приобретаемая кем-нибудь, чем-нибудь общественная оценка, общее мнение о качествах, достоинствах и недостатках кого-нибудь, чего-нибудь.<sup>4</sup> Необходимо отметить, что в различных аспектах репутацией может обладать не только физическое лицо, но и юридическое лицо. Репутация - сложившееся о лице мнение, основанное на оценке общественно значимых его качеств. Деловая репутация - оценка профессиональных качеств.<sup>5</sup> С точки зрения юриспруденции деловая репутация представляется как добросовестность предпринимателя, организации. Но относительно гражданина она также может пониматься как оценка профессиональных качеств. В данном случае можно говорить о компетентности и уровне квалификации специалиста в какой-либо сфере, а не только о коммерческих качествах.

Таким образом, мы с уверенностью можем сказать, что понятия честь, достоинство, репутация, а в частности и деловая репутация, являются взаимосвязанными. Несмотря на то, что большинство авторов придерживаются мнения, что честь, доброе имя и репутация являются синонимами, следует понимать, что каждое из них представляет собой самостоятельное явление, отражающее ту или иную часть действительности. Более того, имеются различия в их понимании в зависимости от субъектов права.

Мусина Р.Р., аспирант  
Бикеев И.И., д.ю.н., профессор

### **О правилах конструирования состава преступлений против здоровья с альтернативными последствиями и иными признаками объективной стороны**

В действующем Уголовном кодексе Российской Федерации очень часто предусматриваются сложные описательные составы преступлений. В следственно-судебной практике их познание и толкование зачастую вызывает значительные трудности,

<sup>1</sup> Академик / Энциклопедический словарь / Достоинство. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/es/109489/достоинство> (дата обращения 12.01.2015)

<sup>2</sup> Российское гражданское право: Учебник: В 2 т. Т. I / Отв. ред. Е.А. Суханов. – 2-е изд., стереотип. – М.: Статут, 2011. – С 896.

<sup>3</sup> Академик / Большой толково-фразеологический словарь Михельсона/ Репутация. [http://dic.academic.ru/dic.nsf/michelson\\_new/9070/репутация](http://dic.academic.ru/dic.nsf/michelson_new/9070/репутация) (дата обращения 12.01.2015)

<sup>4</sup> Академик / Толковый словарь Ожегова / Репутация. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ogegova/207642> (дата обращения 12.01.2015)

<sup>5</sup> Гражданское право: Учебник в 3 т. Т.III/ под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – 4-е изд. – М.: Проспект, 2005. – С 383.

так как данные составы преступлений характеризуются многими субъективными и объективными обстоятельствами, сложными для восприятия.

В Особенной части УК РФ (по состоянию на 10 марта 2015 г.)<sup>1</sup> содержится 198 статей (ч.2 ст.146, ст.186, ч.1 ст.222, ч. 1 ст.228<sup>1</sup> и т.д.), предусматривающих уголовную ответственность за преступления с альтернативными действиями и иными признаками объективной стороны, что составляет 67,6 % от общего числа преступлений, предусмотренных УК РФ. Специально отметим, что более половины исследуемых преступлений относятся к категории тяжких и особо тяжких.

По нашему мнению, составами преступлений с альтернативными последствиями и иными признаками объективной стороны являются преступления, при совершении которых для наличия в содеянном составе оконченного преступления достаточно хотя бы одного из альтернативно указанных в законе элементов. Специфика таких преступлений в том, что совершение любого из названных в диспозиции статьи Особенной части УК действий, наступление любого из указанных в законе последствий или использование при совершении деяния любого из указанных в законе способов действий уже образует состав оконченного преступления. Для признания наличия в содеянном преступлении индифферентно, совершил ли виновный одно из альтернативно указанных действий, два действия или же сразу все перечисленные в законе действия.

Особенность анализируемых преступлений заключается в том, что учинение одним и тем же лицом каждого из названных в законе альтернативных действий уже само по себе является достаточным для признания преступления оконченным. По верному замечанию В.П. Малкова, лицо не признается совершившим новое преступление, если оно последовательно осуществляло все перечисленные в законе альтернативные действия, составляющие его объективную сторону<sup>2</sup>.

Объективная сторона состава преступления обычно описывается в диспозиции статьи (части статьи) Особенной части УК лишь применительно к действиям (бездействию) и последствиям, а иногда и к способу, орудиям, средствам, месту, времени, обстановке совершения преступления. В редких случаях в качестве альтернативных признаков могут быть указаны не только действия (бездействия), но и другие признаки объективной стороны, за исключением причинной связи, так как она визуальна не подлежит наблюдению и фиксации, ибо устанавливается логическим путем, поэтому ее в качестве признака объективной стороны в законе не описывают. Значит, есть основания говорить об альтернативных действиях, альтернативных последствиях, иных альтернативных признаках, относящихся к способу, средствам, орудию, времени, месту и обстановке совершения преступления.

Таким образом, в конкретной статье (либо части статьи) Особенной части УК могут содержаться несколько альтернативных признаков, характеризующих с различных сторон объективную сторону состава преступления. К примеру, одно преступление может совершаться несколькими альтернативными действиями, и при этом сопровождаться несколькими альтернативными последствиями, которые могут наступить при совершении любого из указанных в законе действий.

В литературе нет однозначного подхода к трактовке содержания составов преступлений, признаки объективной стороны которых носят альтернативный характер. Есть ученые, которые в такого рода описательных составах усматривают два либо более самостоятельных состава преступления.

Нам представляется, что подобная конструкция исследуемых составов является неудачной, так как при толковании нормы могут возникать ошибочные представления относительно количества составов, предусмотренных в диспозиции указанных статей

<sup>1</sup> Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (в ред. от 21.02.2015) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 25. – Ст.2954.

<sup>2</sup> Малков В.П. Множественность преступлений: сущность, виды, правовое значение. Казань: Издательство «Познание», 2006. - С. 85.

УК. При конструировании составов преступлений с альтернативными признаками объективной стороны проектантам законов и самому законодателю нужно рекомендовать учитывать, что включаемые в состав преступления альтернативные признаки объективной стороны по своему содержанию, форме и направленности должны быть одинаковыми либо однородными.

Учитывая, что объективная сторона состава преступления складывается не из одного, а из ряда не всегда тождественных признаков, надо иметь в виду, что альтернативными могут быть не только действия и бездействия, но и другие признаки объективной стороны, то есть мы можем говорить об альтернативных деяниях, альтернативных последствиях, альтернативных факультативных признаках.

Так, в качестве примера наличия в диспозиции нормы альтернативных последствий можно рассмотреть ч.1 ст.111 УК РФ, предусматривающую ответственность за умышленное причинение тяжкого вреда здоровью. По смыслу диспозиции данной статьи очевидно, что умышленное причинение тяжкого вреда здоровью влечет одно или несколько перечисленных последствий: 1) причинение вреда, опасного для жизни; 2) потеря зрения; 3) потеря речи; 4) потеря слуха; 5) потеря какого-либо органа; 6) утрата органом его функций; 7) прерывание беременности; 8) психическое расстройство; 9) заболевание наркоманией; 10) заболевание токсикоманией; 11) неизгладимое обезображивание лица; 12) утрата общей трудоспособности не менее чем на одну треть; 13) полная утрата профессиональной трудоспособности.

В особо квалифицированном составе ч.4 ст.111 УК РФ предусматривается уголовная ответственность за причинение смерти по неосторожности, при применении которой часто возникают трудности в квалификации. Мы согласны с мнением Э.Ю. Латыповой в том, что предпочтение квалификации содеянного по ч.4 ст.111 УК РФ следует отдавать в случаях, когда используется орудие, которым обычно нельзя убить, либо сознательно наносится удар небольшой силы, либо удар специально наносится в часть тела, которая не является жизненно важной<sup>1</sup>. В иных случаях деяние должно квалифицироваться по ст.105 УК РФ, как убийство, совершенное с прямым или косвенным умыслом.

Мы считаем необходимым изменить формулировку ч. 1 ст. 111 УК РФ, унифицировав ее содержание по аналогии со ст.ст. 112 и 115 УК РФ. Полагаем необходимым изложить данную диспозицию следующим образом: «Умышленное причинение тяжкого вреда здоровью, опасного для жизни человека, или вызвавшего значительную стойкую утрату общей трудоспособности не менее чем на одну треть или заведомо для виновного полную утрату профессиональной трудоспособности, - наказывается...». Данная формулировка позволяет изъять указание на отдельные виды последствий (тем более, что описание их неполно), и сделать данную норму бланкетной, наподобие ст. ст. 112 и 115 УК РФ, отсылающей правоприменителя к Медицинским критериям определения тяжести вреда, причиненного здоровью человека 2008 г.

В результате проведенного исследования мы пришли к выводу, что можно рекомендовать законодателю дифференцировать ответственность в зависимости от общественной опасности альтернативных действий. Наказание за действия, характеризующиеся различной общественной опасностью, должно быть предусмотрено в различных частях статьи или статьях Особенной части УК РФ.

Аналогичным образом надо решать вопрос определения пределов наказуемости содеянного при наличии альтернативных последствий, различающихся по степени общественной опасности. В наибольшей степени это касается составов с альтернативными последствиями в виде создания реальной возможности причинения вреда и фактического наступления вредных последствий. Одно лишь создание опасности ущерба при прочих равных условиях является менее тяжким вредом, нежели фактическое его причинение.

---

<sup>1</sup> Латыпова Э.Ю. Ответственность за преступления, причиненные с двумя формами вины, по уголовному праву России и зарубежных стран: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Самара, 2009. – С. 14.

### **Некоторые вопросы наказуемости преступлений против собственности**

Одними из самых распространенных преступлений являются преступления против собственности, а именно хищения. Хищения разных видов являются, пожалуй, наиболее исследованными видами составов преступлений. В то же время анализу наказания за совершение хищения уделяется сравнительно мало времени. Однако нам представляется, что данная проблема требует определенного решения.

Так, при анализе состава присвоения или растраты (ст. 160 УК РФ) можно увидеть, что основной состав данного преступления (ч.1. ст.160 УК РФ) наказывается в качестве основного наказания штрафом в размере до ста двадцати тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного года. В части второй той же статьи в качестве основного наказания предусматривается штраф в размере до трехсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до двух лет. В части третьей ст.160 УК РФ наказание в виде штрафа может быть назначено как в качестве основного, так и дополнительного наказания. И здесь можно заметить определенную неопределенность. Так, в качестве основного наказания штраф может назначаться в размере от ста тысяч до пятисот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до трех лет. Однако, в качестве дополнительного наказания штраф может назначаться вместе с лишением свободы на срок до шести лет. Размер штрафа в таком случае может достигнуть либо десяти тысяч рублей, либо заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного месяца, либо без такового. Нам представляется, в данном случае необходимо увеличить максимальный размер штрафа в качестве дополнительного вида наказания, так как закрепленный в настоящее время размер штрафа не соответствует степени общественной опасности совершенного деяния и категории данного преступления. По ч.3 ст.160 УК РФ состав присвоения или растраты относится к категории тяжких преступлений (так как предполагается в качестве альтернативы назначение наказания в виде лишения свободы на срок до шести лет).

Наше предположение об увеличении размера штрафа в качестве дополнительного наказания подтверждается при анализе части четвертой ст. 160 УК РФ. В данном случае размер дополнительного наказания в виде штрафа может быть назначен до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до трех лет.

Мы считаем, что разница между дополнительным наказанием в виде штрафа по части третьей и четвертой ст. 160 УК РФ требует определенной корректировки в части изменения максимального размера штрафа в качестве дополнительного наказания до двухсот тысяч рублей, либо в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до шести месяцев.

Аналогичная проблемы выявлена нами в составе грабежа (ч.2 ст.161 УК РФ). При возможности назначения в качестве альтернативного основного наказания в виде лишения свободы на срок до семи лет (тяжкое преступление), в качестве альтернативного дополнительного наказания предполагается назначение наказания в виде штрафа в размере до десяти тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного месяца. Предлагаем также повысить максимальный размер штрафа в размере, аналогичном предлагаемому нами по составу присвоения или растраты (ст. 160 УК РФ).

Как нам представляется, указанные изменения могут усилить как наказание, так и меру уголовной ответственности.

## Понятие и правовая природа кредитного договора

В юридической литературе под кредитными правоотношениями предлагается понимать все правовые отношения, возникающие при предоставлении (передаче, использовании и возврате) денежных средств или других вещей, определяемых родовыми признаками, на условиях возврата<sup>1</sup>. К кредитным правоотношениям можно отнести договор займа, кредитный договор, договор финансирования под уступку денежного требования.

Традиционно кредитным договором согласно ст. 819 ГК РФ является соглашение сторон, по которому банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, которые предусмотрены договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее.

При этом под размещением (предоставлением) банком денежных средств понимается заключение между банком и клиентом банка договора, составленного с учетом требований ГК РФ. В соответствии со ст. 1 ФЗ «О банках и банковской деятельности»<sup>2</sup> банк передает денежные средства на условиях платности, срочности и возвратности, а клиент банка осуществляет возврат полученных денежных средств в соответствии с условиями договора.

В ч. 5 ст. 30 ФЗ «О банках и банковской деятельности» не устанавливаются какие-либо запреты, однако закрепляется лишение участников кредитной организации каких-либо преимуществ при рассмотрении вопроса о получении кредита, если иное не установлено федеральным законом.

Кредитный договор в отличие от договора займа всегда является возмездным. Вознаграждение кредитору определяется в виде процентов, начисленных на сумму кредита за все время его фактического использования. Более того, возмездность кредитного договора обуславливается тем, что банк (небанковская кредитная организация) является коммерческой организацией и имеет в качестве основной цели своей деятельности получение прибыли от осуществления банковских операций, в частности от кредитования.

Условие о возмездности кредита (о процентах за пользование кредитными средствами) является условием любого кредитного договора<sup>3</sup>. Исследуя данный вопрос, следует отметить, что в отечественной науке довольно распространенной является концепция, в соответствии с которой «отсутствие указания в кредитном договоре на размер банковского процента, начисляемого на сумму выданных в качестве кредита денежных средств, не изменяет существа кредитного обязательства»<sup>4</sup> и «по общему правилу не порождает правовой силы договора»<sup>5</sup>. Сторонники данной концепции обосновывают ее, ссылаясь на п. 1 ст. 809 ГК РФ, в соответствии с которым при отсутствии в договоре условия о размере процентов их размер определяется существующей в месте жительства займодавца, а если займодавцем является юридическое лицо - в месте его нахождения ставкой банковского

<sup>1</sup> См.: Трофимов К.Т. Правовое регулирование банковского кредита и способов его обеспечения // Экономическое правосудие на Дальнем Востоке России. – 2004. - № 2. – С.9.

<sup>2</sup> Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» // Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР. – 1990. - № 27. – Ст. 357.

<sup>3</sup> См.: Лепехин И.А. Проблемы возмездности кредита // Банковское право. – 2012. - № 2. – С.73.

<sup>4</sup> Пристансков Д.В. О существенных условиях кредитного договора: теория и практика // Правосудие в Поволжье. – 2009. - № 5. – С.10.

<sup>5</sup> Каримуллин Р.И. Права и обязанности сторон кредитного договора по российскому и германскому праву. – М.: Статут, 2001. – С.126.

процента (ставкой рефинансирования) на день уплаты заемщиком суммы долга или его соответствующей части.

В юридической литературе существуют различные точки зрения по вопросу о природе кредитного договора. Разрешение проблем о том является ли кредитный договор реальным или консенсуальным, односторонне обязывающим или двусторонне обязывающим, имеет не только теоретическое, но и практическое значение.

Флейшиц Е.А., Зинчук Э.А., Полонский Э.Г. относят этот договор к числу консенсуальных. Вильнянский С.И., Гуревич И.С., Иоффе О.С. считают, что он является реальным. При этом авторы, которые рассматривали договор как консенсуальный, считают его двусторонне обязывающим, авторы, высказывающие иную точку зрения – односторонне обязывающим.

Однако, в соответствии со ст. 807 ГК РФ договор займа считается заключенным с момента передачи денег, т.е. является реальным. Кредитный договор в отличие от договора займа является консенсуальным<sup>1</sup>. В отличие от договора займа он вступает в силу уже в момент достижения сторонами соответствующего соглашения, до реальной передачи денег заемщику (тем более, что во многих случаях такая передача производится периодически, а не однократно). Это дает возможность заемщику при необходимости понудить кредитора к выдаче кредита, что исключается в заемных отношениях<sup>2</sup>.

Необходимо указать также и на то, что кредитный договор относится к категории взаимных, то есть двусторонне-обязывающих договоров, так как права и обязанности по нему имеются у обеих сторон.

Кредитный договор не может рассматриваться как публичный договор (то есть договор, заключенный коммерческой организацией и устанавливающий ее обязанности по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг, которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится), поскольку банк вправе отказать любому лицу в получении кредита без объяснения причин (п. 1 ст. 821 ГК РФ).

Д.В. Пристансков указывает, что «в юридической литературе кредитный договор нередко называют разновидностью договора займа. Именно это обстоятельство, по мнению ряда авторов, дает возможность в субсидиарном порядке применять для его регулирования правила о займе, если иное не вытекает из существа кредитного договора (ч. 2 ст. 819 ГК РФ)»<sup>3</sup>. Так, по мнению А.Ю. Кабалкина, содержание кредитного договора в целом совпадает с содержанием договора займа. Положения ГК РФ, относящиеся к договору займа, а именно: уплата процентов (ст. 809), обязанности заемщика по возврату суммы долга (ст. 810), последствия нарушения заемщиком договора займа (ст. 811), последствия утраты обеспечения (ст. 813), обязательства заемщика, целевой характер займа (ст. 814), оформления заемных отношений путем выдачи векселя (ст. 815) и ряд других применимы к кредитному договору, если иное не вытекает из закона и самого договора<sup>4</sup>.

Представляется, что такое определение кредитного договора не вполне корректно. Кредитный договор оформляет и регулирует совершенно самостоятельные обязательственные отношения. Тот факт, что положения договора займа распространяются на кредитные отношения, если ГК РФ не установлены для них особое регулирование либо иное не вытекает из существа кредитного договора (ч. 2 ст. 819 ГК), не свидетельствует о

<sup>1</sup> Миргазизова Р.Н. Гражданское право. Том 2. Особенная часть: Учебное пособие / Под науч. ред. Севрюгина В.Е. Тюмень: Издательство Вектор-Бук, 2001. – С. 85.

<sup>2</sup> См.: Гражданское право: В 4 т. Т. 4: Обязательственное право / Отв. ред. Е.А. Суханов. – М.: Волтерс Клувер, 2008. – С. 329.

<sup>3</sup> Пристансков Д.В. О существенных условиях кредитного договора: теория и практика // Правосудие в Поволжье. – 2009. – № 5. – С.12.

<sup>4</sup> Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй / Под ред. проф. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина. – М.: Юрайт-Издат, 2004. – С.509.

том, что кредитный договор представляет собой разновидность договора займа. Отсылки к нормативным положениям о займе имеют в силу ч. 1 ст. 6 ГК РФ характер аналогии закона и используются во избежание воспроизведения схожих по содержанию норм.

Анализируя нормы, касающиеся договора займа и кредитного договора, подчеркнем, что данные договоры отличаются по следующим критериям:

1) в кредитном договоре особая роль принадлежит банкам - или иным кредитным организациям;

2) договор займа предполагает, что деньги и вещи, определяемые родовыми признаками, должны передаваться заемщику в собственность. При этом известно, что коммерческие банки выдают кредиты в безналичной форме, которые не являются вещами. Поэтому при предоставлении безналичного кредита нельзя говорить о передаче денег в собственность;

3) раздельное правовое регулирование указанных договоров.

Что касается последнего аргумента, то необходимо указать на следующее. В главе 42 «Заем и кредит» ГК РФ нет общих положений о кредитных обязательствах. Законодатель не выделяет кредитные правоотношения в отдельный параграф в виде общих положений. Тем не менее, эти общие положения имеются в данной главе в виде общих правил о договоре займа, которые распространяются и на кредитный договор. Так, общим для двух договоров является положение о сроках возврата займа (кредита).

Различие между этими договорами заключается также и в составе сторон: в кредитном договоре в качестве кредитора выступает банк или иная кредитная организация, имеющая лицензию, тогда как по договору займа кредитором (заимодавцем) может быть любой субъект гражданского права, в том числе и физическое лицо.

Таким образом, кредитный договор можно отнести к особой, самостоятельной разновидности договора займа, так как понятие договора займа шире, чем понятие кредитного договора.

Рафикова З.Р., аспирант  
Бородина Ж.Н., к.ю.н., доцент

### **Правовая природа юридических фактов гражданского права в нотариальном производстве**

Как уже не раз отмечалось, юридические факты играют основную роль в любом правоотношении, в том числе и в нотариальном производстве. Как справедливо отмечено Сафиным З.Ф. и Фетюхиным М.В. «для всех правовых отношений юридические факты являются теми нитями, из которых создается полотно юридической действительности: будучи теснейшим образом переплетенными между собой, они представляются нам чем-то единым. Мы замечаем и читаем на этом полотне в первую очередь то, что представляет собой лишь наиболее яркий узор: решения, определения, исполнительные документы, порой не замечая, что юридические факты составляют саму ткань правовой действительности».<sup>1</sup>

С точки зрения практики иметь точное знание об основаниях возникновения правоотношений важно в первую очередь потому, что оно предрешает возможность и пределы применения общих норм гражданского права (например, норм о договорах) к отношениям, не урегулированным специальными нормами; с точки зрения науки гражданского права то или другое решение проблемы способно либо дать материал к построению учения об ограничениях свободы договора, либо способствовать решению проблемы систематизации оснований возникновения обязательств и шире - юридических

<sup>1</sup> Сафин З.Ф., Фетюхин М.В. Рецензия на монографию профессора В.В. Яркова «Юридические факты в цивилистическом процессе» // Вестник гражданского процесса. 2012. № 6. С. 238 - 241.



фактов.<sup>1</sup> Выявление сущности юридических фактов предполагает установление целей, для достижения которых юридическое значение придается известным волевым действиям и внешним событиям, а также анализ материальных причин, вследствие которых закон снабжает эти факты определенной юридической функцией. Только при этом условии может быть надлежащим образом поставлен и разрешен породивший столько теоретических контроверз в буржуазной науке права вопрос о причинно-следственной связи между законом, юридическими фактами и правовыми последствиями.<sup>2</sup>

Для того чтобы раскрыть цели юридических фактов гражданского права в нотариальном производстве, необходимо раскрыть их функции:

1. правоприостанавливающая функция (н-р, ст.29 ГК РФ ограничение в правоспособности и дееспособности)

2. правовосстанавливающая функция (ст.44 ГК РФ отмена решения о признании гражданина безвестно отсутствующим)

3. преобразовательная функция (преобразование юридического лица)

4. правопрепятствующая функция (ст. 37 Основ, принятие мер по охране наследственного имущества)

5. идентификационная функция ( заверение копий...)

Также в юридической литературе отмечалось, что «...один и тот же юридический факт может выполнять одновременно две и более функций»<sup>3</sup>.

Далее рассмотрим, как эти функции выполняются в правоприменительной практике и раскрыем механизм осуществления нотариального действия.

Механизм правового регулирования осуществления нотариальных действий посредством сложного юридического состава, который состоит из системы фактических обстоятельств, имеющих юридическое значение, происходит в следующем порядке. Сначала определяется цель – для чего совершается данное нотариальное действие, затем определяется нормативно-правовая база, которой регулируется данное правоотношение. Далее важно правильно определить дееспособность обратившегося к нотариусу лица. И последнее, правореализационные средства и обеспечивается их реализация. И необходимо отметить, что с помощью сложного юридического факта в сочетании с нормативно-правовыми актами не только приводится в движение отдельное гражданское правоотношение, а в целом приводится в действие весь гражданский оборот.

Рассмотрим подробнее данный механизм на примере распространенных и наиболее часто применяемых юридических фактов гражданского права в нотариальном производстве – договоров.

Договор - это юридический факт, представляющий собой правомерное действие, преобразующее частные имущественные и неимущественные права в гражданские правоотношения. Гражданским кодексом закреплено обязательное нотариальное удостоверение некоторых договоров (например, договор ренты), т.е. несоблюдение нотариальной формы влечет недействительность<sup>4</sup> и нотариальное удостоверение по соглашению сторон. И возникает справедливый вопрос, нотариальное удостоверение договора является правообразующим фактом или правоудостоверяющим. Необходимо

<sup>1</sup> Белов. В.А. Образец научного юридического исследования. (Послесловие к публикации статьи проф. М.М. Агаркова «Юридическая природа железнодорожной перевозки») – СПС «КонсультантПлюс».

<sup>2</sup> Иоффе О.С. Избранные труды по гражданскому праву: Из истории цивилистической мысли. Гражданское правоотношение. Критика теории «хозяйственного права». 2-е изд., испр. – М.: «Статут», 2003, - С. 629

<sup>3</sup> Рожкова М.А. Юридические факты гражданского и процессуального права: соглашения о защите прав и процессуальные соглашения / Исслед. центр частного права. – М.: Статут, 2009. - С.58

<sup>4</sup> Обзор правовых позиций Президиума ВАС РФ по вопросам частного права. Апрель 2014 г. - "Вестник ВАС РФ", 2014, № 6.

отметить, что нотариальное удостоверение – это не один юридический факт, а целый юридический состав. Для нотариального удостоверения, нотариусу необходимо, во-первых, установить личность обратившегося, во-вторых, определить дееспособность физического лица либо правоспособность юридического лица (полномочия лица, обратившегося к нотариусу), в-третьих, проверить законность совершения сделки, в-четвертых, удостоверить или отказать в удостоверении сделки. Также, на наш взгляд, необходимо особо выделить в этом ряду цель совершения нотариального действия, в данном случае нотариального удостоверения договора. Какие дает правовые гарантии данное нотариальное действие. Для обязательного нотариального удостоверения – возникновение юридического факта, а если по соглашению сторон – правоудостоверяющий факт. Правоудостоверяющий факт дает субъектам правоотношений уверенность, что все требования к форме договора соблюдены, соответствует намерениям сторон и действующему законодательству. На наш взгляд, законодательно необходимо создать возможность электронного удостоверения договоров, что упростило бы осуществление деятельности нотариусов, и увеличило возможность обращений сторон договора, особенно, если субъекты находятся в разных местах.

Итак, юридические факты гражданского права выполняют различные функции в нотариальном производстве и самой главной целью их является минимизация гражданско-правовых рисков.

Салиева М.Р., магистрант

### **Жилищные права детей – сирот и детей, оставшихся без попечения родителей**

Право на жилище является одним из важнейших прав, гарантированных Конституцией Российской Федерации (далее – РФ) гражданам России. Согласно ст. 40 Конституции РФ каждый имеет право на жилище. Государство, гарантируя гражданам право на жилище, предоставляет и оказывает меры дополнительной государственной поддержки тем из них, которые нуждаются в особой поддержке в силу своего социального положения, либо в силу стечения тяжелых жизненных ситуаций. К этой категории граждан относятся дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей.

Дети-сироты, вырастая и выходя из детского дома, сталкиваются со многими проблемами, в том числе и жилищной проблемой. Поэтому одной из важнейших задач государства является обеспечение детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, а также лиц, относящихся к их числу (далее – дети-сироты), жильем.

С 1 января 2013 года порядок предоставления жилых помещений детям-сиротам существенно изменился. Если ранее обеспечение их жилыми помещениями производилось вне очереди на основании договора найма, то по новым правилам жилье детям-сиротам предоставляется по договору специализированного жилого помещения, срок действия которого составляет 5 лет. Важно то, что по новому порядку право на получение жилого помещения сохраняется до фактического обеспечения детей-сирот такими помещениями, даже по достижении ими 23-летнего возраста. Ранее с наступлением указанного возраста такое право утрачивалось. Однако встать на учет в качестве нуждающегося необходимо именно до 23 лет. Жилые помещения предоставляются указанным лицам по достижении ими возраста 18 лет, а также в случае приобретения ими полной дееспособности до достижения совершеннолетия. Согласно изменениям, внесенным в статью 8 Федерального закона от 21.12.1996 № 159-ФЗ<sup>1</sup> детям-сиротам, и лицам из

<sup>1</sup> Федеральный закон от 21.12.1996 № 159-ФЗ «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» // Собрание законодательства РФ. 1996. № 52. Ст. 5880.

числа детей-сирот, оставшихся без попечения родителей, предусмотрено однократное предоставление благоустроенного жилого помещения специализированного жилищного фонда по договорам найма специализированных жилых помещений.

При наличии трудной жизненной ситуации, договор найма специализированного жилого помещения может быть заключен на новый пятилетний срок, не более чем один раз.

По окончании срока действия договора найма специализированного жилого помещения и при отсутствии обстоятельств, свидетельствующих о необходимости оказания лицам из числа детей-сирот содействия в преодолении трудной жизненной ситуации, орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, осуществляющий управление государственным жилищным фондом, обязан принять решение об исключении жилого помещения из специализированного жилищного фонда и заключить договор социального найма с вышеуказанной категорией лиц в отношении данного жилого помещения в порядке, установленном законодательством субъекта Российской Федерации.

В правоприменительной практике возникают вопросы относительно возраста, до которого лицо из числа детей сирот должно встать на учет, чтобы получить жилье. Так, в интересах лица из категории детей, оставшихся без попечения родителей, помещенного в детский дом, в суд обратился прокурор с требованиями о предоставлении жилого помещения. Суд первой инстанции заявленные требования удовлетворил полностью, было принято решение о предоставлении благоустроенного жилого помещения. Удовлетворяя требования, суд пришел к выводу, что гражданин, обладая статусом лица, оставшегося без попечения родителей, не имел закрепленного за ним жилого помещения. После отчисления из воспитательного учреждения имел право на обеспечение специализированным жильем и данное право за ним сохраняется независимо от того, какого возраста он достиг. Вышестоящим судом данное решение оставлено в силе. Кроме того, суд подробно указал обстоятельства, на основании которых может быть предоставлено жилье данной категории лиц.

Федеральный закон от 21.12.1996 г. № 159-ФЗ «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей», распространяется на лиц, указанной категории, не достигших возраста 23 лет или вставших на учет для предоставления жилья до достижения указанного возраста. Несмотря на то, что на учете в качестве нуждающегося в жилом помещении он не состоял и не встал на учет до достижения 23-летнего возраста, не может служить основанием для отказа в предоставлении мер социальной поддержки по обеспечению жилыми помещениями.

Судом была признана уважительной причина, по которой он не мог реализовать свое конституционное право на жилище, и указано следующее: «Так, по достижении истцом совершеннолетнего возраста ... опекуном до органа местного самоуправления не была доведена информация о наличии лица, нуждающегося в жилом помещении, доказательства того, что <...> разъяснялась необходимость встать на учет в качестве нуждающегося в жилом помещении, отсутствуют. Бремя негативных последствий несвоевременного учета лица в качестве нуждающегося в жилом помещении не может быть возложено в настоящее время на истца, как на наименее защищенного участника спорных правоотношений, и не может являться основанием для лишения его конституционного права на жилище». Таким образом, лицо из категории детей, оставшихся без попечения родителей, имеет право на обеспечение специализированным жильем, несмотря на то, что он не был принят на учет для предоставления жилого помещения, и ему исполнилось уже более 23 лет<sup>1</sup>.

В целях решения проблемы обеспечения жильем детей-сирот в республике

---

<sup>1</sup> Апелляционное определение судебной коллегии по гражданским делам Свердловского областного суда от 17.04.2014.

принят Закон Республики Татарстан от 12.01.2013 № 8-ЗРТ<sup>1</sup>. Уполномоченным органом по выполнению государственных гарантий по обеспечению жилыми помещениями специализированного жилищного фонда детей-сирот определено Министерство образования и науки Республики Татарстан. Министерство образования и науки Республики Татарстан в порядке, установленном законом, формирует список детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, которые подлежат обеспечению жилыми помещениями.

Таким образом, государством выполняются государственные гарантии по обеспечению жилыми помещениями специализированного жилого фонда по договорам найма детей-сирот, государственная поддержка в улучшении жилищных условий детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, оказывается в соответствии с установленными федеральными и региональными законами.

Тулаева Н.С., магистрант  
Бородина Ж.Н., к.ю.н., доцент

### **Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора аренды недвижимого имущества**

Договор аренды недвижимого имущества на сегодняшний день один из самых распространенных видов сделок не только в сфере предпринимательства, но в сфере товарно-денежного обмена. С данным видом договора связано много споров в части признания его незаключенным или недействительным, расторжение в суде, а также споры, вытекающие из договоров субаренды, предварительных и краткосрочных договоров, внесения права аренды в уставный капитал и другие споры в данной сфере.

Защита прав арендатора и арендодателя имеет некоторые особенности, которыми договор аренды отличается от других гражданско-правовых соглашений.

Для защиты прав собственника и титульного владельца используются так называемые вещно-правовые иски (виндикационный и негаторный). Первый используется в случаях, когда необходимо истребовать имущество из чужого незаконного владения, второй – когда необходимо устранить препятствия пользованию имуществом, не связанные с лишением владения.

Арендатор и арендодатель находятся в относительных отношениях, оформляющихся с помощью категории обязательств (обязательственные отношения). В них управомоченному лицу (арендатору) противостоит определенное обязанное лицо (арендодатель), и защита осуществляется обязательственно-правовыми способами.

Обязательно-правовые средства защиты имеют определенные особенности, связанные с объектом спора. Арендатор, как и собственник, осуществляет не только фактическое, но и юридическое владение, что обеспечивается оформлением государственной регистрации договора аренды. Поэтому арендатор не может быть лишен права владения иначе как путем оспаривания законности регистрационной записи.

В соответствии со ст. 612 ГК РФ арендодатель отвечает за недостатки сданного в аренду имущества, полностью или частично препятствующие пользованию им, даже если во время заключения договора аренды он не знал об этих недостатках. Под недостатками понимается ненадлежащее качество вещи. В данном случае речь идет о таком качестве

---

<sup>1</sup> Закон Республики Татарстан от 12.01.2013 № 8-№РТ «Об обеспечении жилыми помещениями детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей и внесении изменений в статью 8 Закона Республики Татарстан «Об адресной социальной поддержке населения» // Ведомости Государственного Совета Татарстана. 2013. № 1. Ст. 8.

недвижимого имущества, которое полностью или частично препятствует его дальнейшему использованию по целевому назначению в течение всего срока аренды. Ответственность в данном случае возлагается как на недобросовестного, так и на добросовестного арендодателя (т.е. такого, который в момент заключения договора аренды не знал и не мог знать об этих недостатках). При обнаружении таких недостатков арендатор имеет возможность восстановить свое нарушенное право следующими способами.

Первый - обращение к арендодателю с любым из трех требований: а) безвозмездного устранения недостатков имущества; б) соразмерного уменьшения арендной платы. Вторая возможность - это использование арендатором своего права на самостоятельное устранение недостатков вещи. При этом он может либо потребовать от арендодателя возмещения расходов, связанных с устранением недостатков имущества, либо непосредственно удержать соответствующую сумму из арендной платы. В последнем случае необходимым условием является предварительное уведомление арендодателя о намерении устранить недостатки самостоятельно, удержав необходимые суммы из арендной платы. Неисполнение этого требования делает действия арендатора неправомерными, так как тем самым нарушаются права арендодателя как собственника имущества. Собственник может решить, что ему удобнее и выгоднее - дать разрешение арендатору или самому устранить недостатки арендованного имущества. Отсутствие немедленных действий арендодателя сразу после его уведомления арендатором может рассматриваться как молчаливое согласие на самостоятельные действия последнего. И наконец, третья возможность - право потребовать досрочного расторжения договора аренды.

В любом случае арендатор имеет право на возмещение убытков, связанных с восстановлением нарушенного права, в том числе убытков, понесенных сверх расходов на устранение недостатков арендованного имущества. Если расходы, понесенные арендатором в связи с самостоятельным исправлением недостатков арендованного имущества, или иные убытки, понесенные им в связи с ненадлежащим состоянием переданного недвижимого имущества, не покрываются удержанной арендной платой, он имеет право потребовать их возмещения в этой части.

Чумарин Д.Д., аспирант  
Латыпова Э.Ю., к.ю.н., доцент

### **Некоторые временные аспекты состава убийства матерью новорожденного ребенка**

Мы считаем бесспорным то, что убийство матерью новорожденного ребенка можно отнести к наиболее тяжким и циничным преступлениям. К сожалению, в современной России, несмотря на всемерную поддержку материнства и детства, на наличие большого количества государственных программ, направленных на улучшение демографической ситуации в стране, постоянно наблюдается рост числа преступлений, посягающих на жизнь детей. Зачастую такие преступления совершают деградировавшие лица, злоупотребляющие алкоголем и наркотиками, которым маленький ребенок доставляет только помехи и неприятности.

В специальной литературе приводилось немало случаев, когда смерть ребенку причинялась в связи с тем, что не вовремя проснувшийся ребенок помешал своим плачем родителям, в очередной раз употреблявшим спиртные напитки или наркотические вещества.

Законодатель выделил в отдельный состав причинение смерти новорожденному ребенку именно его матерью.

Определенные сложности возникают при определении временных критериев данного преступления, которых в данном составе несколько. Так, категория «время»

является неотъемлемым элементом потерпевшего от данного преступления – им может быть только новорожденный ребенок, то есть ребенок, только что появившийся на свет (либо даже только появляющийся – если смертельные повреждения причиняются только рождающемуся ребенку). В то же время и после рождения ребенок остается новорожденным – и правоприменительная практика считает новорожденным ребенка, не достигшего возраста одного месяца после родов (так называемый педиатрический критерий новорожденности).

Второй временной критерий связывается с субъектом данного вида убийства – виновной в нем по смыслу ст.106 УК РФ может быть только женщина – мать новорожденного. Данный критерий нами рассмотрен ниже.

Отметим, что определенные особенности имеет и объективная сторона такого преступления – в частности, в специальных научных исследованиях отмечается, что способ причинения смерти новорожденному имеет очень много специфических черт.

Так, объективная сторона состава, убийства матерью новорожденного ребенка, предусмотренного ст. 106 УК, заключается в лишении его жизни матерью: а) во время или сразу же после родов; б) в условиях психотравмирующей ситуации; в) в состоянии психического расстройства, не исключающего вменяемости.

Можно согласиться с мнением Р.Р. Мусиной в том, что в указанных выше случаях речь идет об альтернативных признаках объективной стороны названного выше состава, т.е. одного и того же преступления<sup>1</sup>. Иное мнение по этому вопросу высказывает А.Н. Попов, который полагает, что в данном случае «речь идет о трех самостоятельных составах преступления», объединение которых, по его мнению, является неудачным<sup>2</sup>. Однако, по нашему мнению, в данном случае присутствует именно один состав преступления с несколькими альтернативными признаками объективной стороны, характеризующими время и обстановку совершения этого преступления, а также признак, характеризующий особенности субъекта преступления. Следовательно, в данном случае законодатель посчитал целесообразным в рамках одного состава преступления объединить альтернативные признаки объективной стороны различного характера, опосредуемых одним и тем же субъектом и одной и той же формой вины.

В частности, в отличие от убийства, квалифицируемого по ст. 105 УК РФ, при причинении смерти по ст. 106 УК РФ часто используется бездействие либо оставление в опасном для жизни состоянии. В таком случае виновная женщина – мать считает, что она не совершает убийства в чистом виде, а ребенок умирает сам, в силу того, что чисто физиологически не может обеспечить себе возможность продолжения существования. Однако сложно предполагать, что если виновная поместит ребенка в пакет или перевернет его лицом в подушку, новорожденный сможет сам вернуться в состояние, не угрожающее его жизни – т.е. снять пакет или перевернуться лицом кверху. В этом случае деяние должно квалифицироваться именно как убийство по ст. 106 УК РФ, а не как оставление в опасности (даже при отсутствии телесных повреждений на теле ребенка).

В специальной литературе отмечается, что в большинстве случаев смерть новорожденного наступает вследствие перекрытия дыхательных путей каким-либо предметом (тряпкой, одеялом и т.п.) либо удушения или утопления. Достаточно часто

<sup>1</sup> Мусина Р.Р. О правилах конструирования состава тяжких и особо тяжких преступлений с альтернативными действиями и иными признаками объективной стороны // Процессуальные, криминалистические, уголовно-правовые и криминологические проблемы ответственности за тяжкие и особо тяжкие преступления в России и Германии: Материалы Международного научно-практического форума в рамках Года Германии в России 2012 / 2013, 4 – 5 апреля 2013 г. / Отв. ред. А.Г. Никитин, Э.Ю. Латыпова. – Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2013. - С. 280.

<sup>2</sup> Попов А.Н. Преступления против личности при смягчающих обстоятельствах. – СПб., 2001. – С. 10-11.

встречаются случаи причинения смерти вследствие причинения удара тупым предметом или вследствие падения (когда ребенка просто выкидывают из окна многоэтажного здания).

Достаточно редко встречаются случаи причинения повреждений холодным оружием (ножом, ножницами и т.п.); ранения огнестрельным оружием практически не встречаются.

К сожалению, приходится констатировать, что далеко не все факты причинения смерти новорожденному становятся известными правоохранительным органам, либо при обнаружении тела новорожденного не всегда удается установить причину смерти ребенка. К сожалению, ежегодно раскрывается только около 200 – 220 уголовных дел по ст.106 УК РФ, тогда как погибших младенцев обнаруживают намного больше.

Считаем, что необходимо вести более полный учет беременных женщин, так как тот факт, что женщина не встала на учет по беременности зачастую свидетельствует о нежелательной беременности и о возможном в дальнейшем посягательстве на жизнь и здоровье новорожденного.

Рассмотрим, как мы уже указывали выше, термин «мать новорожденного», так как данное понятие требует разъяснения. Так, в связи с современным развитием медицины стала возможной ситуация, когда одна женщина передает другой женщине свои яйцеклетки в связи с тем, что не может родить по физиологическим противопоказаниям, по возрасту или при нежелании испортить свою фигуру в течение и после беременности. В таком случае первая женщина будет являться биологической матерью ребенка, а вторая – его суррогатной матерью.

Представляется, что если после родов суррогатная мать передает ребенка его биологической матери, а та вследствие психотравмирующей ситуации или психического расстройства, не исключающего вменяемости, совершит убийство новорожденного ребенка, то уголовная для биологической матери должна наступать в общем порядке, так как женщина не прошла через процесс родов, который в некоторых случаях негативно отражается на физиологическом и психологическом благополучии женщины. Соответственно, биологическая мать будет привлекаться к ответственности по п. «в» ч.2 ст. 105 УК РФ.

Если смерть новорожденному ребенку причинит его суррогатная мать, которая родила данного ребенка, но, допустим, не желает передавать его биологической матери, то, вследствие того, что данная женщина прошла через процесс родов и ее психика некоторым образом от этого пострадала, такая женщина будет привлекаться к уголовной ответственности по ст. 106 УК РФ. Эта позиция подтверждается и нормами Семейного кодекса РФ, в соответствии с которыми женщина, родившая ребенка, признается его матерью.

Третья проблема может быть связана с тем, что новорожденного ребенка, от которого отказалась женщина, его родившая (будь то естественная, биологическая мать или суррогатная мать), могут усыновить или удочерить. В случае, если женщина, усыновившая или удочерившая ребенка, причиняет смерть данному ребенку вследствие психотравмирующей ситуации или в состоянии психического расстройства, не исключающего вменяемости, ее действия или бездействие подлежат уголовной ответственности по п. «в» ч. 2 ст. 105 УК РФ, так как данная женщина не прошла через родовой процесс.

В связи с вышесказанным представляется необходимым дополнить ст. 106 УК РФ «Убийство матерью новорожденного ребенка» примечанием, в котором указать, что «Матерью новорожденного ребенка признается женщина, родившая данного ребенка». Считаем, что такого рода примечание может устранить проблемы, которые могут возникнуть на практике при причинении смерти новорожденному ненадлежащим субъектом.

В заключение отметим и такую проблему: если мать новорожденного не причинила ребенку смерти, но посягнула на его здоровье, причинив средней тяжести или тяжкий вред его здоровью, ответственность наступает в общем порядке (по ст.112 или 111 УК

РФ). Считаем это определенным пробелом в уголовном законодательстве, так как наличие привилегированного состава относительно причинения смерти новорожденному ребенку требует аналогичного состава и относительно причинение средней тяжести или тяжкого вреда здоровью (по аналогии с ч.1 и ч.2 ст. 108 УК РФ и ч.1 и ч.2 ст.114 УК РФ). Однако пока данная проблема ни законодателем, ни правоприменителем не поднималась и не обсуждалась.

Юсупова О., магистрант

### **Государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: правовые особенности и значение**

Ведение бизнеса в нашей стране невозможно без прохождения процедуры государственной регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя. Производственная, экономическая, финансовая и иные виды деятельности незарегистрированного предприятия является незаконной и в целом ряде случаев вызывает не только негативные гражданско-правовые последствия, но и влечет наступление уголовной ответственности. Регистрация юридического лица или индивидуального предпринимателя обозначает, по сути дела, прохождение предусмотренных законодательством РФ процедур<sup>1</sup>. В результате государственной регистрации физическое лицо приобретает статус индивидуального предпринимателя. Вопрос о выборе организационно-правовой юридическим лицом представляется более сложным. Наиболее распространенной организационно-правовой формой юридического лица является ООО, либо (реже) АО. Могут создаваться некоммерческие организации в предусмотренным законом для них формах. Процедура регистрации индивидуального предпринимателя, по сравнению с созданием юридического лица, более простая, прежде всего, в плане подготовки документов и чаще всего обходиться без привлечения юриста, гражданин самостоятельно способен собрать необходимый перечень документов для подачи в налоговый орган (к примеру, в г. Казани регистрирующим органом является Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 18 по РТ). Для регистрации индивидуального предпринимателя необходимо заполнить форму Р 21001, которую можно найти на сайте налоговой инспекции, либо взять у инспектора непосредственно, приложить копию паспорта, оплатить госпошлину. Регистрация предпринимателя осуществляется по месту регистрации физического лица. Сроки регистрации такие же как и у юридического лица 5 рабочих дней. Пакет документов для регистрации юридического лица намного сложнее, нежели у предпринимателя и чаще всего для его формирования требуются профессиональные услуги юриста. Необходимо подготовить учредительные документы: разработать устав организации, подготовить решение учредителя либо протокол собрания учредителей (если учредителей более одного), заполнить заявление по форме Р 11001, которое так же можно взять на сайте инспекции, оплатить госпошлину. Как правило неправильно сформированный пакет документов или заявление, заполненное не в соответствии с законодательством, влечет решение об отказе в государственной регистрации, а иногда (в случае например недостоверных паспортных данных) привлечение к административной ответственности заявителя. При отказе в государственной регистрации заявителю не возвращается госпошлина, поскольку решение об отказе - это особого рода «регистрация», за которую надо «платить»: была задействована работа юридического отдела, осуществлен анализ поступивших документов и т.п. Поэ-

<sup>1</sup> Федеральный закон от 08 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (с изм. от 31 декабря 2014 г.) // СЗ РФ. – 2001. - № 33 (ч.1). – Ст.3431; 2015. - № 1 (ч.1). – Ст.42.



тому при следующем обращении в регистрирующий орган нужно заново собирать весь пакет документов и оплачивать госпошину в казну. Решение об отказе в государственной регистрации может быть обжаловано в судебном порядке и если суд решит, что решение об отказе было вынесено неправомерно, естественно заявитель освобождается от повторной оплаты госпошины и налоговый орган обязан зарегистрировать юридическое лицо. Таковы общие черты регистрации профессиональных участников гражданского оборота в России.

Яхин Д.Н., магистрант НЧФ ИЭУП  
Гумерова Э.Ф., к.ю.н., доцент

### **Понятие и место договора участия долевого строительства жилья в системе гражданско-правовых договоров**

Конституция РФ 1993 г.<sup>1</sup> закрепила систему социальных прав человека. Одним из основных, среди указанных, является закрепленное в предписаниях ст. 40, право на жилище в качестве самостоятельного конституционного права. Между тем, потребность в жилье (которое на практике чаще всего становится объектом договора долевого участия строительства (далее – ДДУ)) на протяжении всей истории человечества остается для большинства людей одной из самых острых и трудно разрешимых проблем.

В данный момент это особо обусловлено высокой рыночной стоимостью недвижимости вообще, и жилья, в частности, что не позволяет большей части населения приобрести его напрямую. Для удовлетворения этой потребности в современных экономических реалиях широко распространена практика жилищного строительства на основе объединения общих средств как физических, так и юридических лиц. Объединение средств происходит разными способами, в том числе все активнее используется такой правовой институт как договор участия в долевом строительстве. Но, как обычно бывает в подобных случаях, правовой инструментарий к сожалению, не «успевает» за фактически складывающимися отношениями, что приводит к выявлению в правоприменительной деятельности значительного круга проблем, в первую очередь, при защите прав наименее защищённой в этом договоре стороны – так называемых «дольщиков», физических лиц, планировавших таким образом решить проблему жилья.

Согласно ст. 4 ФЗ от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»<sup>2</sup>: «по ДДУ одна сторона (застройщик) обязуется в предусмотренный договором срок своими силами и (или) при использовании помощи других лиц построить (создать) жилых разделенных на квартиры зданий и (или) иной объект недвижимости и затем приобретения разрешения на ввод в эксплуатацию этих объектов передать соответствующий объект ДДУ участнику долевого строительства, а другая сторона (мы именовали его участником строительства на долевых началах) обязуется внести обусловленную соглашением плату и принять объект ДДУ при присутствии разрешения на ввод в эксплуатацию жилых разделенных на квартиры зданий и (или) иного объекта недвижимости».

<sup>1</sup> Конституция Российской Федерации: Принята Всенародным голосованием 12 декабря 1993 года: [в ред. от 05.02.2014 г.] // Рос. газета. – 1993 г. – 25 дек.

<sup>2</sup> Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: федер. закон Российской Федерации от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ: [в ред. от 28.12.2013 г.] // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2005. - № 1, ч. 1, ст. 40.

Правовой статус застройщика по ДДУ ставится в зависимость от специфики его участия в организации сооружения (создания) жилых разделенных на квартиры зданий и (или) иного объекта недвижимости и выполняемых в соответствии с этим функций. Иногда застройщик выступает в роли застройщика-подрядчика, и его положение с точки зрения права должно соответствовать тем же требованиям, что и статус подрядчика. Если лицо, заключившее ДДУ, не соответствует этим требованиям – договор признается недействительным<sup>1</sup>.

Нужно отметить, что не раз уже в специальной литературе затрагивались неточности в определении термина «застройщик».

Так, Д.А. Соболев указал, что правовое положение застройщика, привлекающего денежные средства участников ДДУ, устанавливается вместе с наличием разрешительных документов, дающих право осуществлять строительство, спецификой профессиональной деятельности, в сфере организации привлечения финансов участников ДДУ, их сбором, эффективным применением в целях возведения объекта недвижимости, предоставлением в проверяющий орган отчетности об исполнении этого вида деятельности. В связи с этим для наиболее верного обозначения лица, привлекающего денежные средства участников ДДУ, предлагается применять понятие «организатор участия в долевом строительстве»<sup>2</sup>.

Кроме того, предлагается ввести и термин «проблемный застройщик», для обозначения лица, которое нарушило определенным образом свои обязательства по ДДУ и создать полноценный единый федеральный реестр проблемных застройщиков. Представляется, что в отношении них необходимо предъявлять особые дополнительные требования (например, еще один способ обеспечения исполнения обязательств), либо устанавливать специфические запреты.

Учитывая, что новый ФЗ от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»<sup>3</sup> закрепляет термин «недобросовестный поставщик» и критерии его определения, эта мера может быть вполне разумной и возможной, и по аналогии перенесена и в ФЗ о строительстве домов на основе долевого участия путем закрепления термина «недобросовестный застройщик».

Критериями отнесения застройщика к такому перечню могут быть: наличие нарушений договорных условий при исполнении ранее заключенных договоров, предоставление недостоверных сведений при получении разрешения на строительство, лица, с которыми ДДУ расторгнуты по решению суда или в случае одностороннего отказа участника ДДУ от исполнения ДДУ в связи с существенным нарушением ими условий ДДУ.

### **Список использованной литературы:**

1. Конституция Российской Федерации: Принята Всенародным голосованием 12 декабря 1993 года: [в ред. от 05.02.2014 г.] // Рос. газета. – 1993 г. – 25 дек.
2. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: федер. закон Российской Федерации от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ: [в ред.

<sup>1</sup> См., например: Постановление Президиума ВАС РФ от 13 мая 2014 г. № 19318/13 по делу № А40-6078/2013 // СПС «КонсультантПлюс».

<sup>2</sup> Соболев Д.А. Гражданско-правовая ответственность застройщика по договору участия в долевом строительстве: автореф. дисс. ... к.ю.н. – М., 2011. – С. 4.

<sup>3</sup> О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федер. закон Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ [в ред. от 21.07.2014] // Российская газета. – 2013. – 12 апр.

от 28.12.2013 г.] // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2005. - № 1, ч. 1, ст. 40.

3. Постановление Президиума ВАС РФ от 13 мая 2014 г. № 19318/13 по делу № А40-6078/2013 // СПС «КонсультантПлюс».

4. Соболев Д.А. Гражданско-правовая ответственность застройщика по договору участия в долевом строительстве: автореф. дисс. ... к.ю.н. – М., 2011. – С. 4.

5. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федер. закон Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ [в ред. от 21.07.2014] // Российская газета. – 2013. – 12 апр.

## **Повышение конкурентоспособности промышленного регионального профиля в Республике Татарстан**

Важнейшей и стратегически значимой задачей на современном этапе развития отечественной экономики выступает обеспечение конкурентоспособности её промышленности на международных рынках. С учетом сложившихся условий замедления темпов роста экономики, возрастания внешнеполитических рисков на первый план выходят такие ключевые задачи как импортозамещение на основе интенсивной модернизации национальных производств, обеспечение продовольственной безопасности. Важно сконцентрировать все имеющиеся управленческие, имущественные, информационные и финансовые ресурсы для реализации системных мер, что позволит в сложных социально-экономических и общественно-политических изменениях обеспечить устойчивое развитие региональных экономик.

Большая роль при этом должна быть отведена механизму государственного регулирования, основывающемуся на селективных принципах отбора и поддержки приоритетных производств, обладающих уникальными конкурентными преимуществами и предпосылками к территориально-производственной кластеризации на основе благоприятного сочетания ресурсных возможностей и долгосрочных рыночных тенденций.

Как показывает мировой опыт, в состав прорывных направлений экономического развития страны могут входить как инновационные производства, определяющие структуру экспорта, так и виды экономической деятельности, ориентированные на обеспечение внутреннего промежуточного и конечного спроса. Последние (в особенности связанные с производством товаров потребительского назначения) являются относительно устойчивыми к кризисным явлениям в мировой экономике, к которым весьма восприимчивы экспортообразующие виды деятельности.

Наиболее оптимальный путь развития промышленности должен основываться на активизации внутренних товарных рынков в сочетании с поддержкой сетевого взаимодействия производств в процессе создания добавленной стоимости в рамках кластерной модели развития. Все это позволит сократить дифференциацию территорий по социально-экономическим факторам, создавая инвестиционно привлекательные ниши для бизнеса. При этом в целях обеспечения целевого характера промышленного развития особого внимания заслуживает проблема формирования промышленного профиля страны и входящих в ее состав территорий на основе отбора приоритетных видов экономической деятельности, обладающих конкурентным потенциалом на международных и национальных рынках. При формировании промышленного профиля важно комплексно учитывать не только существующий конкурентный потенциал территорий для создания и функционирования производств, но и стратегическую возможность превращения его в конкурентные преимущества для приоритетных видов экономической деятельности. В этой связи особенно приоритетным является вопрос формирования инструментария определения профиля территории исходя из потенциала промышленного развития на основе учета наиболее существенных факторов конкурентоспособности, обуславливающих инвестиционную привлекательность в рамках приоритетных видов экономической деятельности.

Промышленное развитие является основой устойчивого и эффективного функционирования экономики и во многом зависит от инвестиционной привлекательности её секторов. Инвестиции перетекают с одной территории на другую под влиянием как факторов ресурсного характера (уровня доступности, объемов и стоимости), так и рыночной конъюнктуры (объема спроса и предложения, уровня конкуренции, политики ценообразования). При этом управленческим воздействиям могут подвергаться

преимущественно ресурсные факторы – с целью повышения конкурентоспособности государство создает условия для инвестиционной привлекательности территории, формируя приоритетные направления развития с учетом критериев социально-экономической эффективности.

Опыт развития промышленности и отраслевого планирования в ведущих и развивающихся странах показал наличие ряда современных общемировых тенденций: целевого характера управленческих воздействий на приоритетные виды экономической деятельности; усиление территориальной политики и значимости региональной поддержки промышленности; вовлечение и системное использование потенциала территории на основе формирования кластеров; распространение индикативного управления и ориентированность её на повышение конкурентоспособности сфер промышленности.

Возрастание роли государственной промышленной политики обуславливает её гармонизацию со всеми другими видами промышленной политики, в особенности с инвестиционной, структурной, конкурентной, что возможно благодаря сосредоточению их воздействия в рамках ключевых видов экономической деятельности, выявления и задействования максимального потенциала территорий для их развития. Это обусловило необходимость развития методологического аппарата предметной области исследования и позволило предложить авторское определение промышленного профиля территории.

Промышленный профиль территории представляет собой набор приоритетных видов деятельности, обладающих уникальными конкурентными преимуществами, источники которых формируются на рассматриваемой территории. Промышленный профиль территории характеризует уровень специализации территории и выражается в долгосрочной концентрации отдельных видов экономической деятельности в структуре её экономики. Отраслевая специализация может иметь узкую или широкую диверсификацию, то есть концентрация видов деятельности на территории может выражаться единичными видами экономической деятельности или группой производств.

В целях обеспечения целевого характера управленческих воздействий в условиях государственного регулирования промышленного развития на региональном уровне актуальным является определение внутренних резервов роста территории через выявление ключевых её ресурсов и формирования кластера конкурентоспособных секторов. Выбор таких секторов должен быть обусловлен как внешними отраслевыми тенденциями с благоприятным долгосрочным прогнозом рыночной конъюнктуры, так и эффективным потреблением внутренних ресурсов территории, появлением уникальных конкурентных преимуществ. Данные преимущества должны способствовать интенсивному усилению конкурентных позиций секторов территории и получению наибольших выгод в условиях складывающейся рыночной конъюнктуры.

В предложенном определении промышленного профиля территории отмечено, что системообразующим элементом промышленного профиля выступают виды экономической деятельности, их концентрация формирует структуру экономики территории. В составе таких видов экономической деятельности выделены основные (ориентированные на внешние рынки) и обеспечивающие (ориентированные на потребности основных видов экономической деятельности и внутренние потребности территории) производства. К последним, как правило, относятся товары потребительского назначения, которые обслуживают конечный спрос преимущественно на внутреннем рынке и имеют ограниченную географию поставок на внешние рынки. В отличие от товаров производственно-технического назначения, которые, преобладая в экономике территории, обеспечивают её экспортный потенциал и расширяют инвестиционные возможности, обеспечивающие производства способны сбалансировать факторные и ресурсные ограничения внутри территории. С одной стороны, в периоды благоприятной рыночной конъюнктуры развитие обеспечивающих видов экономической деятельности может стимулировать спрос со стороны основных производств, которые в условиях расширения рынков формируют добавленную стоимость на основе конкуренции

внутренних поставщиков, создавая дополнительные импульсы роста муниципальным образованиям. С другой стороны, важную роль такие производства играют, как показывает мировая и отечественная история, в кризисные периоды, когда экономическое развитие территории компенсируется обеспечивающими видами экономической деятельности, ориентированными на удовлетворение внутреннего платежеспособного спроса. Следует отметить необходимость развития производств, ориентированных на внутренний рынок, при решении проблемы продовольственной безопасности, которая в мировой экономике признается одним из ключевых приоритетов социально-экономического развития.

Промышленный профиль необходимо выстраивать в соответствии с ключевыми принципами и основными положениями долгосрочной экономической политики, которыми следует руководствоваться в процессе разработки программ перспективного регионального развития. Принципы формирования и развития промышленного профиля с учетом реальных и потенциальных факторов позволяют организовать рациональное размещение производительных сил. Принципы размещения производительных сил направлены на решение задачи повышения экономической и социальной эффективности общественного производства с учетом минимизации затрат на производство продукции и ее транспортировку до потребителя. Их следует дополнить принципами, обеспечивающими экономическую целесообразность и перспективность развития промышленного профиля.

Соответствие экономической среды системе интересов и мотиваций субъектов. Наличие рыночной среды, благоприятной для ведения бизнеса, развития компаний и рынков, наиболее полного удовлетворения потребностей общества является залогом успеха экономики территорий. Значимость данного принципа при формировании промышленного профиля - определение рекомендуемых к развитию набора инвестиционных проектов и механизма воздействия органов госрегулирования исходя из тех конкурентных преимуществ, которые может дать территория благодаря сочетанию сложившихся факторов.

Преимущества, получаемые одними субъектами, не должны наносить ущерба другим субъектам. Важно разрабатывать поэтапный переход производственной переориентации территории таким образом, чтобы сочетались интересы участников существующих и предполагаемых к развитию видов экономической деятельности.

Взаимосвязь приоритетов развития отраслевых секторов и территорий. Территории регионов имеют свой особый природно-ресурсный потенциал, своеобразные экономические и социальные условия, которые определяют его производственный профиль. Важно формировать отраслевые сектора в сочетании с особенностями территории.

Целевой характер управленческих воздействий. Региональный и местный административный ресурс поддержки инвестиционной активности необходимо тщательно прорабатывать ввиду его ограниченности, поэтому важно определение специализации территории, профильных инвесторов, профильных видов деятельности для разработки целевой программы поддержки.

Целостность хозяйственного комплекса территории. При формировании промышленного комплекса регион следует рассматривать как целостный хозяйственный комплекс, представляющий собой экономическое сочетание объектов материального производства и непромышленной сферы, при которой достигается определенный экономический эффект за счет правильного использования его природного, демографического, экономического, социального и экологического потенциала, а также транспортного и рыночного положения.

Опережающее развитие относительных конкурентных преимуществ. Построение промышленного профиля представляет собой выявление территориальной специализации территории на стратегическую перспективу.

Учет фактора времени. В соответствии с данным принципом факторы конкурентоспособности территории должны рассматриваться во временной перспективе, важно изучение аспектов бизнес-среды, конкурентов, структуры рынка, правительственных постановлений, экономических тенденций, технических достижений и многих других

факторов, с тем чтобы определить перспективные тенденции и ориентировать на развитие перспективных производств.

Повышение управляемости факторами конкурентоспособности предполагает проведение оценки факторов по возможности и допустимости управленческих воздействий.

Для формирования промышленного профиля важен сравнительный анализ территории по факторам, обеспечивающим конкурентные преимущества входящих в его состав секторов.

В настоящее время на международном уровне достаточно длительный период действуют методики, которые рассматривают страны по уровню конкурентоспособности и той промышленной политики, которую они ведут.

Рейтинг, формируемый Всемирным экономическим форумом (рейтинг Глобальной конкурентоспособности), из международных измерений является наиболее известным и значимым, охватывает большой круг факторов, то есть представляет наиболее полный комплекс показателей конкурентоспособности по различным странам мира. Факторы конкурентоспособности рассматриваются во взаимосвязанности с производительностью.

Исследование «Ведение бизнеса», формируемое Группой Всемирного банка, оценивает правовые нормы, способствующие расширению предпринимательской деятельности, использует количественные показатели, позволяет сопоставить данные более 180-ти стран. Данное исследование проводит анализ правовых норм, применяемых в отношении частных предприятий по областям: создание предприятий, получение разрешений на строительство, подключение к электросетям, регистрация собственности, получение кредитов, защита прав миноритарных инвесторов, налогообложение, международная торговля, обеспечение исполнения контрактов и разрешение неплатежеспособности предприятий, регулирование рынка труда. Позволяет проанализировать успешные реформы в сфере регулирования бизнеса.

Факторы конкурентоспособности данных рейтингов способствуют выявлению препятствий экономического развития и конкурентоспособности. Однако для нашего исследования важно применить данные факторы для диагностики регионов и их территориальных единиц Российской Федерации, что также позволило бы выстроить преемственность системы решений для улучшения позиции страны в мировом рейтинге. Проведение такого рода мониторинга регионов и их территориальных единиц представляется, на наш взгляд, достаточно сложным ввиду отсутствия сопоставимой базы показателей. В то же время в Российской Федерации и в Республике Татарстан эффективно реализуется индикативная система управления, в её рамках ведется мониторинг по широкому кругу показателей, которые могут дать характеристику, в том числе промышленному потенциалу территории и в рамках факторов конкурентоспособности, выделяемых в международных рейтингах. С целью адаптации к мировым стандартам промышленного развития и конкурентоспособности территорий, интегрирования со сложившейся системой индикативного управления, а также учитывая компетенцию делегированных на региональный уровень полномочий, обуславливающих управляемость, доступную статистическую базу данных, была выстроена система факторов оценки конкурентоспособности промышленного профиля территории, основанная на методиках ведущих мировых рейтинговых систем, выделены следующие составляющие, а также предложены статистические показатели, их характеризующие: уровень жизни; развитость дорожной инфраструктуры; энергообеспеченность; здравоохранение; образование; развитие малого и среднего бизнеса; инвестиционная привлекательность.

Таким образом, приведена систематизация факторов промышленного профиля с точки зрения возможности оказания управленческих воздействий на них:

– факторы платежеспособного спроса (внешние факторы, на которые сложно оказывать влияние, но важно учитывать);

– факторы ресурсообеспеченности территории (факторы, стимулирование развития которых повышает конкурентные преимущества секторов промышленного производства, они в свою очередь подразделены на факторы качества жизни и размещения бизнеса).

На сегодняшний день взаимодействие федерального и регионального уровней осуществляется на основе программно-целевого подхода, когда в основном регионы являются инициаторами в участии тех или иных программ. Однако опыт реализации федеральных и региональных целевых программ свидетельствует о том, что не всегда они обеспечивают достижение поставленных целей. При увеличивающихся объемах финансирования целевых программ отсутствует прозрачная система мониторинга их реализации. Исходя из приводимых официальных аналитических данных, можно сделать вывод, что основным критерием успеха реализации программы является объем освоённых капитальных вложений, а не достижение целей реализации программы. Данный факт является следствием отсутствия четких целевых установок развития как на федеральном, так и региональном уровнях. Это показал и анализ программных документов федерального и регионального уровня (на примере Республики Татарстан), а именно были рассмотрены Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, Стратегия социально-экономического развития Приволжского федерального округа на период до 2020 года, Программа развития и размещения производительных сил Республики Татарстан до 2030 года, Схема территориального планирования Республики Татарстан, Программа социально-экономического развития Республики Татарстан на 2011 – 2015 гг., План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности Республики Татарстан на 2015 год и проект Стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года.

Как показал анализ стран, выстраивание промышленной политики в рамках приоритетных и целевых видов деятельности все больше получает свое распространение. Придание программным документам целевого характера позволяет оптимизировать результаты управленческих воздействий государственной политики. В связи с этим нами предлагается внести изменения в существующую систему программно-целевого управления, включив в неё инструменты формирования и развития промышленного профиля. В работе был предложен подход по расширению программно-целевого управления на уровне региональных структурных элементов, определены последовательность разработки управленческих решений по промышленному профилю территории.

Рассматривая место промышленного профиля в структуре программных документов социально-экономического развития территории, его следует осуществлять на этапе формирования документов долгосрочного характера, определяющих стратегические перспективы развития территории.

Профильные виды экономической деятельности с выделенными факторами конкурентоспособности территории должны найти отражение в концепции развития и размещения производительных сил (там же следует, на наш взгляд, прописать состав видов экономической деятельности, их социально-экономические и финансовые характеристики, а также показатели, характеризующие качество жизни, уровень социально-экономического развития территорий после обеспечения функционирования профильных видов экономической деятельности). Для придания мероприятиям нижестоящих программных документов (к примеру, программы социально-экономического развития региона и муниципальных образований) целевой направленности, необходимо, по нашему мнению, четко увязать их с перспективными направлениями развития экономики. При этом данные мероприятия должны обеспечивать поддержку и опережающее развитие тех внутренних факторов конкурентоспособности территории, имеющих первостепенное значение для развития профильного вида экономической деятельности и стимулировать, тем самым, последовательное сбалансированное структурное преобразование экономики



территории при оптимальном использовании административного ресурса государственного управления.

Этапы методического подхода к формированию промышленного профиля территории на основе комплексной оценки рыночной конъюнктуры и конкурентоспособности схематично представлены на рисунке 1.

Формирование промышленного профиля требует предварительного анализа состояния социально-экономического и производственного потенциала территории. Выделение факторов конкурентоспособности осуществляется на основе комплексной оценки рыночной конъюнктуры и конкурентоспособности, ключевыми этапами которого являются: выделение и систематизация конкурентных преимуществ территории; диагностика факторов конкурентоспособности промышленного профиля и перспективная оценка территориального распределения производств. Также важным является внесение изменений в схему территориального планирования, программу развития и размещения производительных сил, в которые необходимо заложить в качестве приоритетных видов экономической деятельности, те из них, которые являются профильными в результате проведенной диагностики.

**Рис.1. Методический подход к формированию и развитию промышленного профиля территории (разработано автором)**

Для формирования промышленного профиля важно рассмотрение территории с различных аспектов и системно. Факторы промышленного профиля являются в большинстве своем качественными характеристиками, неоднозначно представляемыми в количественном выражении, это осложняет процесс их анализа, систематизации, интерпретации и представления комплексной оценки инвестиционной привлекательности территории для развития видов экономической деятельности. Следует отметить, что промышленный профиль территории и виды экономической деятельности, выделенные в рамках него - это координирующий элемент государственной промышленной политики, позволяющий придать целевой характер инструментам, применяемым для стимулирования промышленности. Поэтому при выборе инструментария диагностики факторов конкурентоспособности промышленного профиля решающим являлось универсальность и гибкость реагирования на ключевые факторы, влияющие на эффективное размещение производств.

Методологический аппарат диагностики образуют инструменты анализа факторов платежеспособного спроса (методами центра тяжести и моделирования товарных потоков) и факторов ресурсообеспеченности (методом кластерного анализа).

Необходимым условием достижения экономической эффективности инвестиционной привлекательности в условиях рынка являются ориентация производства на потребителей и конкурентов, гибкое приспособление к изменяющейся рыночной конъюнктуре. Перед тем, как планировать какие производства эффективнее размещать на территории, необходимо определиться какую продукцию, в каком объеме, где реализовывать, изучить спрос, рынки сбыта, их емкость, реальных и потенциальных конкурентов, покупателей, возможности организовать производство и реализовывать товарную группу по конкурентной цене. Доступность необходимых материальных ресурсов, наличие кадров необходимой квалификации и др. Данное множество факторов косвенно отражается на объеме, структуре, динамике спроса на продукцию. Поэтому отдельным этапом нами выделяется «Диагностика факторов конкурентоспособности промышленного профиля и перспективная оценка территориального распределения производств» - анализ факторов платежеспособного спроса на основе двух инструментов – метода «центра тяжести» и моделирования товарных потоков.

При анализе факторов платежеспособного спроса, во-первых, необходимо изучить востребованность товарной группы и перспективу потребления. Во-вторых, географию реализации, возможность её расширения, наличие конкурентных преимуществ, способствующих завоеванию новых рыночных ниш. В-третьих, немаловажным является изучение приоритетов государственной политики по модернизации производственной деятельности, поддержке малого и среднего предпринимательства, а также заинтересованности в поддержке инвесторов развивать свой бизнес на территории республики.

Для рассмотрения факторов платежеспособного предложено применение метода центра тяжести, а затем его конкретизация с помощью моделирования товарных потоков.

Метод центра тяжести заключается в определении координат размещения объекта (X и Y) с помощью формул:

$$C_x = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i x_i}{\sum_{i=1}^n Q_i} \quad (1), \quad C_y = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i y_i}{\sum_{i=1}^n Q_i} \quad (2)$$

где  $Q_i$  - объемы перевозимых грузов (потребность или спрос), а  $x_i$  и  $y_i$  - координаты  $i$ -го пункта назначения (пункта потребления продукции).

Метод центра тяжести имеет такие преимущества как гибкое реагирование на изменение спроса, получение результатов на основе использования минимального набора данных, а именно расстояние до пункта назначения и объем потребления в рассматриваемом пункте, что также является её недостатком, из-за чего получаем примерную ориентацию производственного профиля территории по экономическим зонам региона. При расчете методом центра тяжести выводы не всегда являются точными, так как расстояние, определяемое в виде точек координат, не корректируется на специфику транспортной инфраструктуры, что является зачастую ограничивающим моментом.

Для моделирования товарных потоков предполагается построение экономико-математической модели по пунктам отгрузки и потребления в соответствии с условными обозначениями.

Важный этап моделирования товарных потоков является корректировка полученных результатов на дополнительные экономические факторы (доступность территории, стоимость земельных ресурсов, стоимость подключения, наличие трудовых ресурсов, величина административных барьеров, налоговые условия, наличие смежных отраслей) путем внесения соответствующих корректировок в сумму транспортных расходов, измеряемых в денежном выражении, на величину любых других расходов, напрямую связанных транспортировкой и размещением продукции от поставщика потребителю. Таким образом, преимуществом данного метода является возможность учета не только фактора отдаленности поставщика от потребителя, но и иных, в том числе и инфраструктурных факторов, оказывающих влияние на стоимость размещения производств.

Важным условием повышения инвестиционной привлекательности территории является рассмотрение ее экономического потенциала на уровне административно-территориальных единиц, сгруппировав их в кластеры по факторам ресурсообеспеченности. Кластерный анализ предлагается проводить методами иерархического кластерного анализа и методом k-средних.

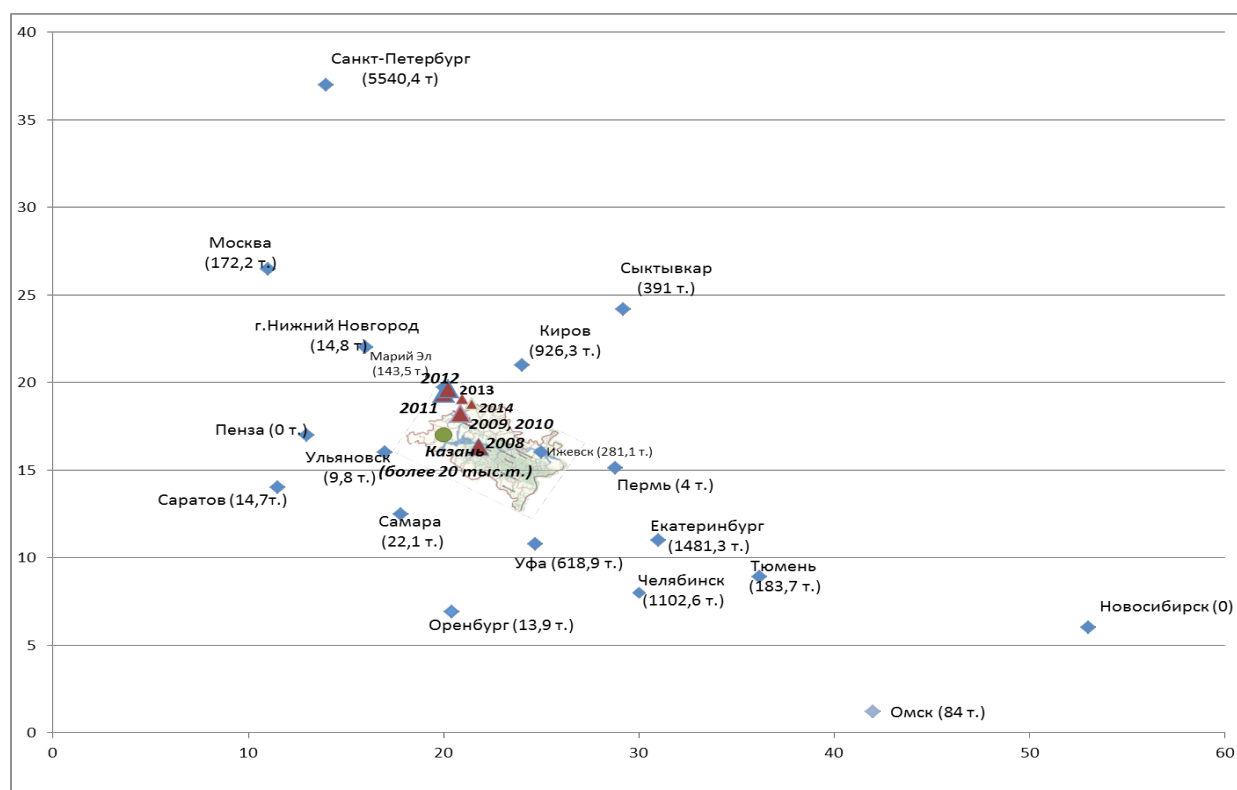
В результате иерархического кластерного анализа формируется дендрограмма, графически характеризующая последовательность объединения территорий в кластеры для определения оптимального количества кластеров, что позволяет наглядно рассмотреть степень схожести рассматриваемых территорий по выделенным факторам, определить оптимальное количество кластеров, на которое следует поделить выборку. Однако иерархический анализ не дает представления о содержательном смысле образованных кластеров, поэтому необходим второй этап кластерного анализа методом k-средних.

На этапе кластерного анализа методом k-средних с заданием исходного количества кластеров, определенных на этапе иерархического анализа, происходит объединение схожих территориальных единиц в кластеры, с формированием характеристик, важных для интерпретации полученных кластеров: средние значения факторов по каждому кластеру; расстояние от центра кластера до наблюдения (минимальная отдаленность свидетельствует, что муниципальное образование без сомнения относится к рассматриваемому кластеру, максимальная - муниципальным образованиям могут быть свойственны характеристики и близлежащих кластеров). Для таких территориальных единиц важно более детально подходить при разработке направлений развития инвестиционной политики территории.

Апробация методического подхода диагностики факторов конкурентоспособности промышленного профиля на примере товаров потребительского назначения Республики Татарстан, по товарной группе «сыры».

Выбор товарной группы «сыры» был обусловлен тем, что территория республики имеет специализацию по переработке молока, в том числе сыра. Данный продукт имеет длительный период хранения, является одним из ценных продуктов питания, обеспечивая продовольственную безопасность республики. Управление межрегиональными потоками производства сыров многосторонне повлияет на деятельность муниципальных образований республики, ориентированных на сельское хозяйство, и их социально-экономическое развитие.

На территории РТ есть крупные производители молочной продукции. Республика Татарстан ежегодно реализует около 10 000 тонн сыров в регионы России ежегодно, при этом крупными производителями сыров ежегодно производится около 30000 тонн сыра. Метод центра тяжести дал следующие результаты (рисунок 2).



**Рис. 2. Размещение производства сыров, определенное по методу центра тяжести по данным 2008-2014 годов**

По методу центра тяжести наиболее выгодное размещение производства сыра в экономических районах в северо-западной и западной части республики (центр тяготеет к наиболее крупным потребителям - Санкт-Петербургу и Москве).

Однако юго-восточнее от республики также сосредоточены крупные потребители сыра (Екатеринбург, Челябинская область, Уфа и Ижевск).

Потребление сырной продукции достаточно высокое, целесообразна оптимизация дозагрузки молочных заводов, расположенных в иных экономических зонах республики.

Для оптимизации размещения производств на территории и более точного учета фактора расстояния между пунктами производства и потребления предлагается моделирование товарных потоков, основанное на транспортной задаче об оптимальном плане перевозок грузов из пунктов отправления в пункты потребления с минимальными затратами на перевозки. В результате моделирования товарных потоков были получены следующие результаты.

Если в долгосрочной перспективе будет сохраняться подобная динамика продаж, то для удовлетворения потенциала спроса возможна переориентация производства сыров Казанской агломерации – для удовлетворения спроса в Йошкар-Оле; Предволжской – в Санкт-Петербурге, Москве; Юго-Восточной – в Екатеринбурге, Уфе, Челябинске, Тольятти.

Оба предложенных метода учитывают столь важный на сегодняшний день фактор потребления продукции потенциально профильного вида экономической деятельности.

В тоже время диагностирование территории на наличие факторов конкурентоспособности промышленного профиля будет способствовать упрощению

задачи размещения потенциальных профильных видов экономической деятельности в соответствии с потенциалом, который уже сложился на территории к настоящему времени.

С этой целью предполагается формирование кластеров конкурентоспособных секторов на основе анализа факторов ресурсообеспеченности. С помощью данного этапа диагностики получаем возможность определить дислокацию востребованного производства в соответствии с теми конкурентными преимуществами, которыми обладает территория.

Для группировки муниципальных образований Республики Татарстан по факторам промышленного профиля был проведен факторный анализ, укрупнивший взаимосвязанные компоненты качества жизни (таблица 1).

Таким образом, муниципальные районы группировались по следующим факторам: инвестиционная привлекательность и социальная развитость (уровень жизни) территорий; жилищно-коммунальное хозяйство и общественная безопасность (при неразвитости образования и здравоохранения на территории); жилищное строительство; развитость малого и среднего предпринимательства, дорожная инфраструктура; объем отгруженной продукции собственного производства; энергообеспеченность; свободные производственные площади.

Таблица 1

**Факторы промышленного профиля (факторы ресурсообеспеченности), укрупненные из-за высокой корреляции составляющих качества жизни**

Факторы промышленного профиля	Условные сокращения
Фактор $Y_1$ - фактор инвестиционной привлекательности, социальной развитости $Y_1 = 0,615*x_1 + 0,509*x_2 + 0,675*x_3 + 0,551*x_4 + 0,794*x_5$	где $x_1$ – уровень жизни; $x_2$ – здравоохранение; $x_3$ – образование; $x_4$ – благоустройство территории; $x_5$ – инвестиционная привлекательности;
Фактор $Y_2$ – фактор жилищно-коммунального хозяйства и общественной безопасности $Y_2 = 0,798*x_6 + 0,575*x_7 - 0,531*x_3 - 0,608*x_2$	$x_6$ – жилищно-коммунальное хозяйства; $x_7$ – общественная безопасность; $x_8$ – жилищное строительство;
Фактор $Y_3$ – фактор жилищного строительства $Y_3 = 0,881*x_8 - 0,570*x_7$	$x_9$ – дорожное хозяйство и транспорт; $x_{10}$ – развитие малого и среднего предпринимательства.
Фактор $Y_4$ - фактор предпринимательства $Y_4 = 0,460*x_9 + 0,846*x_{10}$ .	

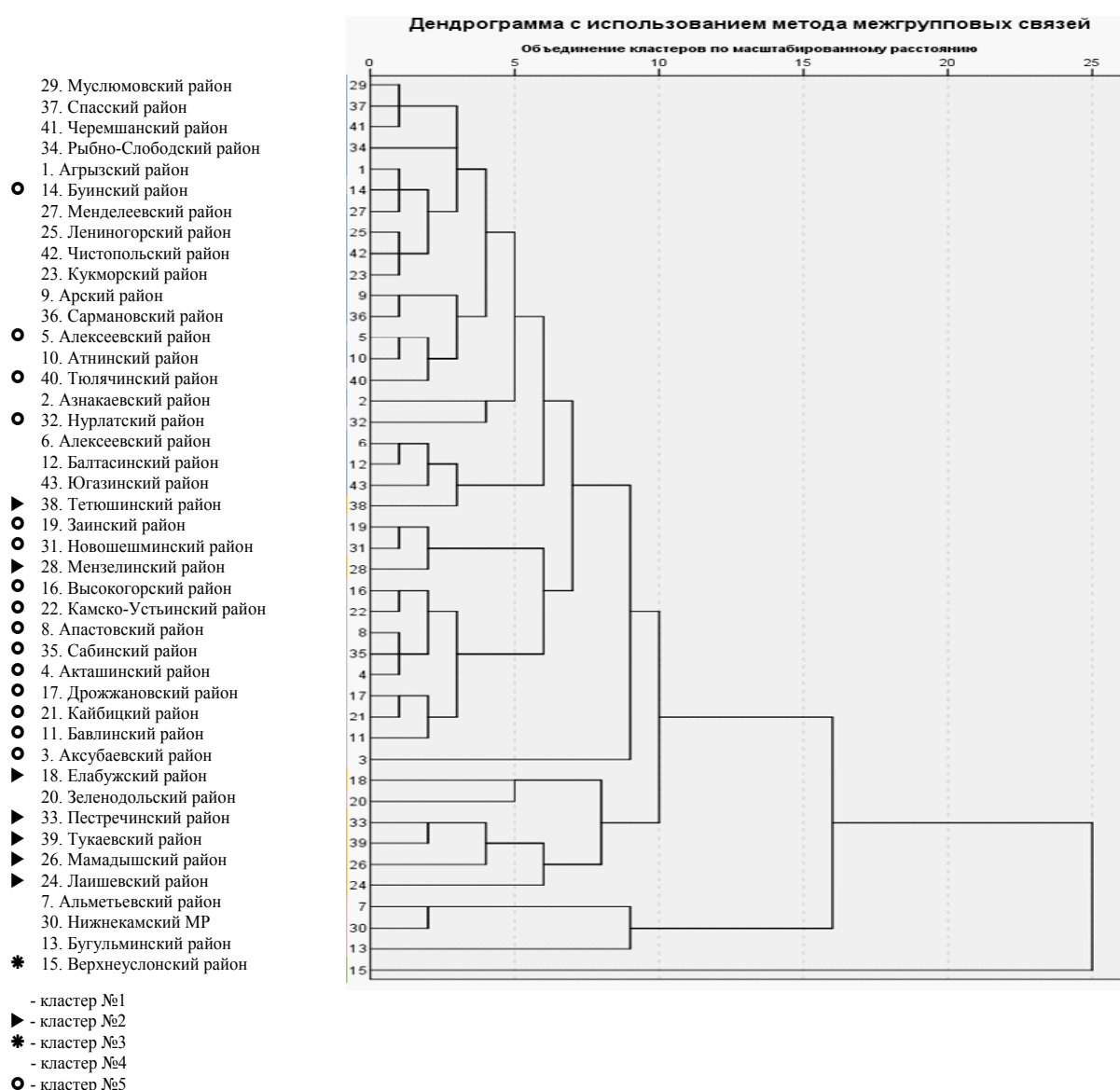
Первый этап кластерного анализа (иерархический кластерный анализ) позволяет сформировать дендрограмму, графически характеризующую последовательность объединения муниципальных образований Республики Татарстан в кластеры, что дает возможность определить оптимальное количество кластеров (рисунок 3).

Муниципальные образования республики были объединены в пять кластеров. Наиболее подходящими для размещения сырного производства рекомендованы кластеры №1 и №5, включающие в себя сельхозориентированные муниципальные образования (для производства сыра ключевым является фактор близости расположения к источникам сырья).

В результате совмещения всех трех шагов диагностики были сделаны следующие выводы.

Производство товарной группы «сыры» является потенциально привлекательным в качестве включения в промышленный профиль территории Республики Татарстан. При этом по факторам платежеспособного спроса география поставок этой продукции должна быть ориентирована на регионы: в Казанской агломерации – для удовлетворения спроса в Йошкар-Оле; в Предволжской – в Санкт-Петербурге, Москве; в Юго-Восточной – в Екатеринбурге, Уфе, Челябинске, Тольятти.

По факторам ресурсообеспеченности его размещение будет экономически эффективно в Предволжской, Предкамской, Закамской, Юго-Восточной экономических зонах, а внутри данных зон в следующих районах: Атнинский, Высокогорский, Апастовский, Буинский, Дрожжановский, Кайбицкий, Каско-Устьинский. Это позволит в долгосрочной перспективе конкретизировать отраслевую специализацию данных территорий.



**Рис. 3. – Кластеризация муниципальных образований Республики Татарстан (сочетание результатов двух методов k-средних и иерархического)**

Территория республики имеет существенную дифференциацию между уровнями развития её территориальных единиц и предложенные к размещению районы отстают от социально-экономического развития промышленных районов республики. Диверсификация промышленности данных муниципальных образований позволит улучшить их социально-экономический потенциал.

Обеспечение территории продовольствием, в том числе таким продуктом, как сыр, входящим в состав ежедневного рациона, будет способствовать укреплению продовольственной безопасности страны и республики. Тем более что в соответствии со Стратегией развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 апреля 2012 г. N 559-р, сегодня остро стоит проблема импортозамещения удовлетворения внутреннего спроса сливочного масла и сыров.

Таким образом, с помощью предложенного методологического подхода формирования промышленного профиля территории предложено профилирование отдельных территорий Республики Татарстан на примере товара потребительского назначения (товарная группа «сыры»).

### **Список литературы**

1. Березиков С.А., Цукерман В.А. Модернизация технологической структуры экономики - путь к повышению конкурентоспособности регионов // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. 2011. Т. 17. № 3. С. 367-369.

2. Подмолодина И.М. Развитие инновационной инфраструктуры, как фактор повышения конкурентоспособности региона // Экономика. Инновации. Управление качеством. 2014. № 4 (9). С. 107-108.

3. Рамзаев В.М., Хаймович И.Н. Комплексная модель управления экономическим развитием региона на основе повышения конкурентоспособности предприятий // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 136.

4. Сафиуллин А.Р., Гатауллина Л.Р. Кластерный анализ при разработке промышленного профиля территории // Экономика и предпринимательство. 2013 г. - № 8 (37). – с.126–130.

5. Сафиуллин А.Р., Гатауллина Л.Р. Совершенствование конкурентных позиций территории на основе формирования промышленного профиля // Аудит и финансовый анализ. 2015 г. - №3 185-195.

Каюмов Р.Х., аспирант

### **К вопросу о методике регионального стратегического развития**

Растущая значимость задач модернизации российской экономики диктует повышенные требования к системе ее базовых институтов, обеспечивающих устойчивость и динамизм как хозяйственного, так и социального развития страны. В числе институтов, которые на этом этапе должны выйти на более высокий уровень развития, решать новые задачи и опираться на более зрелое нормативно-правовое обеспечение, относятся система стратегического планирования в субъектах Федерации, а также взаимодействие государства и частного бизнеса. Подобное взаимодействие, встраиваясь в стратегии развития субъектов Федерации, в использование программно-целевых методов управления, способно содействовать решению многих экономических, социальных и иных задач, так или иначе соотносимых с процессом модернизации регионального звена российской экономики.

В числе этих задач – развитие и взаимодействие основных составляющих региональной инновационной системы; устойчивое финансирование инвестиционной и инновационной

деятельности; минимизация инвестиционных рисков; эффективное функционирование институтов, обеспечивающих распространение инноваций как в отраслевом, так и в территориальном разрезе; подготовка кадров и пр. С этой целью важно обобщить опыт партнерского взаимодействия власти и бизнеса; обосновать дальнейшие пути развития этого взаимодействия в соответствии с особенностями нового этапа развития экономики России и ее регионов.

Определенные начала партнерских отношений сложились уже с первых шагов российских реформ, хотя некие прообразы партнерства можно найти и в практике хозяйствования, свойственной экономике советского типа. Это партнерство преимущественно осуществлялось в форме участия предприятий в обеспечении жизненно важных нужд работников, а также в решении социальных и иных проблем развития территорий. Что касается начального этапа рыночных реформ, то здесь практика взаимодействия во многом была вынужденной ввиду необходимости сложения средств предприятий, региональных и местных органов власти для поддержания работоспособности учреждений сферы коммунального и социального обслуживания в условиях существенных изменений в их экономическом статусе и нехватки всех источников финансирования. Подобные формы и инструменты взаимодействия во многом складывались стихийно и практически повсеместно не имели качественной нормативно-правовой базы.

К настоящему времени ситуация существенно изменилась. Основная масса социальных объектов, объектов ЖКХ, которые ранее функционировали «под крылом» крупных хозяйственных структур, муниципализирована или передана в собственность субъектов Федерации. Подъем российской экономики наряду с проведением налоговой, бюджетной, федеративной и муниципальной реформ позволил в известной (хотя и пока в явно недостаточной) мере стабилизировать систему региональных и местных финансов, обеспечить относительно устойчивое финансирование инфраструктурных систем и социальной сферы территорий. Соответственно, изменилась и «идеология» взаимодействия власти и бизнеса.

К настоящему времени одни посылки развития партнерских отношений власти и бизнеса сменились другими, стратегически более значимыми для устойчивого социально-экономического развития страны и ее регионов. В настоящее время происходит обогащение приоритетных целей, а также системы субъектов и объектов партнерства. Современная практика партнерства все более обозначает себя как *партнерство в модернизации* и в обеспечивающей ее системе стратегического планирования, в частности, при разработке и реализации стратегий регионального развития, а также в рамках практики инвестиционного проектирования. Нынешний курс на децентрализацию управления и перераспределение полномочий еще более подчеркивает важность развития взаимодействия власти и бизнес-структур на субфедеральном уровне.

Определено, что только система стратегического планирования позволяет с необходимой обоснованностью определить соответствующие требованиям модернизации приоритеты развития регионов, а также создать надежные институты и инструменты их реализации. При этом специфика России как федеративной государственности требует создания *единой вертикали государственного стратегического планирования* как системы эффективных и прозрачных механизмов управления долговременными экономическими и социальными процессами, а также согласования приоритетов федерального центра, регионов, предпринимательства и гражданского общества.

В настоящее время очевиден переход от преимущественно «представительского» характера региональных стратегий к их роли как методической и инструментальной основы функционирования всей системы государственного управления экономикой и социальной сферой на уровне субъектов Федерации. К основным чертам такой системы управления территориальным развитием можно отнести такие признаки, как долговременное целеполагание при приоритете социальных ориентиров развития; преобладающее использование программно-целевых методов управления и бюджетирования; учет специфики



управления территорией в условиях государства федеративного типа; широкое взаимодействие институтов публичной власти, предпринимательства и гражданского общества.

Однако основным препятствием для формирования полноценной системы стратегического планирования на территориальном уровне по-прежнему выступает отсутствие федеральных нормативных документов, фиксирующих принципы и методы такого планирования, а также методику согласования плановых документов «по вертикали». Пока значительная часть формально утвержденных региональных стратегий не отражает четко определенной, долговременной концепции развития экономики региона как в отраслевом, так и в территориальном разрезе; в них не используется сценарный характер стратегического планирования, а также практика мониторинга реализации стратегий и пр. Вне четких рамок правового и процедурного регулирования, методической базы региональное стратегирование превращается в вялотекущую процедуру, не способную, в частности, обеспечить использование всех преимуществ партнерских взаимодействий власти и бизнеса. Между тем, современный вариант стратегии социально-экономического развития региона представляет собой не директиву (что не исключает ее принятия в форме закона субъекта Федерации), а соглашение всех заинтересованных сторон, в т.ч. бизнес-структур, относительно целей стратегического характера, ориентированных, прежде всего, на модернизацию экономики региона и ее устойчивое развитие.

В современных условиях развитие практики регионального стратегического планирования, ее подчинение задачам инновационной модернизации предъявляет новые требования к содержанию, целям и инструментам взаимодействия власти и предпринимательских структур. Подобное взаимодействие – это совокупность организационно-правовых, финансово-экономических и иных взаимоотношений государства, частного бизнеса и институтов гражданского общества, направленных на достижение стратегических целей социально-экономической политики государства, включая и устойчивое развитие хозяйственных и социальных комплексов российских регионов, а также их инновационную модернизацию.

Не обоснована позиция, согласно которой те или иное партнерское взаимодействие трактуются как форма добровольной (или «квазидобровольной») помощи частному бизнесу государству, якобы, в силу тех или иных причин неспособному эффективно действовать в тех сферах хозяйства, где оно традиционно занимает доминирующее положение. Такие основы партнерских взаимодействий могут носить лишь временный характер и не могут быть приняты как его принципиальная, долговременная основа. Настоящее взаимодействие с органами власти невозможно вне стратегических интересов со стороны частного бизнеса. Просто «помощью» государству бизнес не занимается, если, конечно, исключить еще встречающуюся практику административного «выкручивания рук».

Объективный характер партнерства состоит в том, что два основных сектора экономики – частный и публичный – не разделены непреодолимым барьером, а находятся в постоянном взаимодействии. Из этого не следует, что любая «точка соприкосновения» власти и бизнеса образует основу именно для партнерских отношений. Так, не могут быть отнесены к сфере партнерства такие формы взаимодействия власти и бизнеса как привлечение бизнес-структур и различных предпринимательских объединений к разработке региональных стратегий развития; предоставление государственных услуг различным группам предпринимательства; системы налогообложения (в т.ч. льготного); сфера закупок для государственных и муниципальных нужд (за исключением целевых мер поддержки отдельных категорий поставщиков) и пр. Однако эти сферы взаимодействий власти и бизнес-структур, хотя во многом выходят за рамки того, что традиционно вкладывается в понятие «государственно-частное партнерство» (ГЧП), тем не менее, принципиально важны для стратегического управления социально-экономическим развитием на региональном уровне.

В работе сформулирована позиция, согласно которой к партнерским отношениям могут быть отнесены лишь те формы взаимодействия власти и бизнеса, которые характеризуются

такими признаками, как наличие встречных обязательств сторон; инициативность этих обязательств против «минимума», закрепленного в соответствующих нормативно-правовых актах; оформление партнерских обязательств в виде договоров; взаимный контроль при выполнении принятых обязательств; участие частного бизнеса со стороны не только отдельных хозяйствующих субъектов, но и различных предпринимательских объединений; наличие совместно формируемого координирующего органа партнерских отношений и пр.

Важность партнерских взаимодействий власти и бизнес-структур в настоящее время диктуется необходимостью усиления государственного воздействия на хозяйственные и социальные процессы, но при этом - в формах и рамках, не противостоящих идее «дерегулирования» предпринимательской деятельности и не приводящих к усилению бюрократического давления на экономику. В этом контексте практику различных взаимодействий следует определить как институциональную альтернативу прямым формам усиления роли государства в экономике (по доле в ВВП, в инвестициях, по налоговой нагрузке и пр.). Основной акцент партнерского взаимодействия в этих условиях переносится на создание совокупности предпосылок и источников инновационной модернизации экономики. Роль партнерства состоит в том, чтобы преодолеть институциональную, а часто – и ресурсную необеспеченность проектов инновационной модернизации, сократить риски финансирования инновационных разработок, сформировать реальную востребованность инноваций в экономике. Это позволяет многообразным формам партнерских взаимодействий (наряду с иными мерами государственной инновационной политики), «замкнуть» инновационный процесс («цепочку») как последовательное целое и базировать его на системе согласованных интересов государства (как федерации, так и ее регионов) и всего предпринимательского сообщества.

Практика партнерских взаимодействий на субфедеральном уровне управления и хозяйствования формируется в современных условиях под влиянием трех начал. Первое из них – общие (законодательно закрепленные и/или традиционно сложившиеся) в стране принципы и конкретные формы взаимодействия власти и бизнеса. Эти принципы не остаются неизменными, и в последнее время эволюционируют в сторону равноправного, открытого, целенаправленного и социально-значимого диалога власти и бизнеса, а также создания специализированных институтов такого взаимодействия. Второе – особые формы и направления взаимодействия, объективно вытекающие из специфики условий развития отдельных регионов. Эти особые задачи и формы партнерских взаимодействий власти и бизнес-структур могут закрепляться законодательно (на уровне субъектов Федерации) или носить неформальный характер. Третье – необходимость для каждого региона, при всей специфике, использовать современные методы управления, прежде всего, методы стратегического планирования социально-экономического развития, интегрируя в эти методы и разнообразный «инструментарий» партнерских взаимодействий.

Намеченный в 2011-2012 гг. курс на децентрализацию управленческих полномочий усиливает значимость регионального уровня взаимодействия властных и предпринимательских структур. Однако было бы неправильно трактовать практику партнерства на региональном уровне как жестко ограниченную кругом вопросов, входящих в круг полномочий органов регионального управления. Напротив, значение партнерских отношений здесь как раз и состоит в том, чтобы найти возможности преодоления «полномочных ограничений» для органов регионального управления и сообщить им дополнительные рычаги и средства позитивного воздействия на социально-экономическое развитие территорий. Прежде всего, это касается вопросов наращивания и эффективного использования инвестиционного, инновационного и кадрового потенциала территорий, повышения конкурентоспособности экономики субъекта Федерации, а также существенного улучшения его инвестиционного климата.

Специфические задачи и формы партнерских взаимодействий, характерные уровню субъектов Федерации, могут быть определены как совместные усилия власти и бизнеса по

повышению инвестиционной привлекательности региона и его конкурентоспособности; партнерство в модернизации и осуществлении задач стратегического планирования развития территорий; обеспечение устойчивости функционирования локальных общехозяйственных и социальных инфраструктур; дерегулирование предпринимательской деятельности; развитие малого и среднего предпринимательства, прежде всего, через его взаимодействие с крупными предпринимательскими структурами; подготовка кадров, решение социальных и экологических проблем территорий и пр.

В этой связи, для того, чтобы партнерские отношения могли внести существенный вклад в решение проблем регионального развития, важно «встречное движение» с трех сторон. Прежде всего, со стороны федерального центра как главного субъекта политики регионального развития и нормативного регулирования практики партнерских взаимодействий. Далее, необходимы инициативы со стороны частного бизнеса, который должен быть в полной мере проинформирован о том, при каких обстоятельствах его партнером могут быть федеральные структуры, а при каких – более целесообразно выстраивать такие отношения с региональными и даже муниципальными органами власти и управления. Соответственно, региональная власть должна определиться с тем, во-первых, она готова ко взаимовыгодному взаимодействию с бизнесом, а во вторых власть должна определить приоритетные сферы этого взаимодействия, а также цели, которые оно преследует в рамках реализации подобных проектов. В-третьих, совместными усилиями трех сторон должны быть созданы условия, сокращающие возможные риски партнерского взаимодействия власти и предпринимательства. Основные механизмы взаимодействия власти и бизнес структур на региональном уровне охватывают такие сферы, как координация действий (прежде всего, в инвестиционной сфере) на долговременную перспективу; сложение ресурсов в целях достижения приоритетных хозяйственных и социальных задач региона; совместное управление проектами и отдельными объектами.

Развитие партнерских взаимодействий на региональном уровне со стороны публичной власти поддерживается методами бюджетной, налоговой и имущественной политики. Так, использование *финансово-бюджетных механизмов* при осуществлении перспективных на региональном уровне форм партнерских взаимодействий должно реализовываться через:

- софинансирование крупных региональных и межрегиональных инвестиционных проектов, прежде всего, инфраструктурного характера;
- предоставление инвесторам целевых субсидий на осуществление программ инновационного обновления производства, прежде всего, с акцентом на реализацию отечественных инновационных разработок;
- софинансирование процентных ставок по кредитам (прежде всего, по долгосрочным, инвестиционным кредитам);
- предоставление бюджетных гарантий по инвестиционным банковским кредитам (что особенно востребовано субъектами малого и среднего предпринимательства – МСП); бюджетная поддержка (субсидии) МСП.

Организация партнерского взаимодействия между региональными органами управления и бизнесом при финансировании инвестиционных проектов приобретает преимущества при следующих условиях:

- использование средств регионального бюджета (софинансирование) только по тем направлениям, которые предполагают меру эффективности проектов ниже уровня, привлекательного для частных инвестиций;
- передача ответственности бизнес-структурам за своевременный ввод и качество возводимых объектов в рамках заранее определенной сметы частным инвесторам (строительство «под ключ»);
- отказ от использования средств регионального бюджета для финансирования результатов капитальных вложений путем передачи инвестору прав на коммерческое использование объекта до момента окупаемости (механизмы партнерства концессионного типа);

– преимущественное формирование внебюджетных механизмов обеспечения обязательств государственного заказчика перед частными инвесторами в рамках договора о партнерстве.

Использование **налоговых инструментов** при осуществлении наиболее перспективных в регионах форм взаимодействия с частным бизнесом должно распространиться, прежде всего, на налоговое стимулирование:

– осуществления на началах партнерства крупных программ инновационной и инфраструктурной направленности;

– более активного участия частного бизнеса в традиционных сферах публичных услуг с фиксируемыми тарифами (например, в сфере ЖКХ);

– вложения средств частных инвесторов в подготовку и переподготовку кадров, т.е. осуществления частным бизнесом расходов, частично замещающих бюджетные затраты на эти цели, а также бюджетные затраты на содержание безработных (особенно, в условиях кризиса);

– дополнительных расходов частных предпринимателей на цели экологического и социального характера и пр.

**Имущественные инструменты**, особенно, с учетом ограниченности финансовых средств субфедеральных бюджетов, позволяют резко расширить экономическую базу данного уровня партнерских взаимодействий; создать – через выделение и обустройство имущественных объектов, земельных участков и пр. - благоприятные условия для инвестиционной и инновационной деятельности бизнеса за счет подготовленных промышленных площадок, технопарков, зон территориального развития и пр.

Важными формами партнерских взаимодействий власти и бизнеса ныне становятся федеральные и региональные особые экономические зоны, индустриальные парки, промышленные округа и прочие территории промышленно-инновационного развития. В настоящее время в качестве основных публичных партнеров в рамках практики партнерского взаимодействия на уровне субъектов Федерации все более выступают так называемые **региональные институты развития** (РИР), которые могут действовать как самостоятельно, так и в виде филиалов аналогичных федеральных институтов. РИР могут быть как чисто финансовыми, так и нефинансовыми институтами, выполняющими такие функции, как содействие повышению инвестиционной привлекательности региона; формирование и продвижение инвестиционных проектов региональных предприятий; софинансирование (в том числе, с использованием гарантийных механизмов) коммерческих инвестиционных проектов, имеющих высокую экономическую или социальную значимость с точки зрения приоритетов стратегии регионального развития; финансовая, организационная и методическая поддержка формирования и поддержания эффективной деятельности региональных «точек» промышленно-инновационного развития; поддержка инновационного малого и среднего предпринимательства.

Удачным примером эффективного функционирования РИР является ОАО «Корпорация развития Калужской области». Главные задачи корпорации – используя практику партнерства создавать механизм финансирования индустриальных парков, минимизирующий участие средств областного бюджета; обеспечивать поддержку органам государственной власти и местного самоуправления по размещению производств на территориях парков; участвовать в исполнении обязательств области перед инвесторами в соответствии с заключенными инвестиционными соглашениями.

Параллельно с системой РИР публичная сторона партнерских отношений на уровне субъектов Федерации все более опосредуется **созданием региональных центров ГЧП**. Роль центров – содействовать развитию на местах нормативно-методической базы партнерства, а также решению одной из главных проблем партнерских взаимодействий на региональном уровне – проблемы кадрового обеспечения проектов партнерства.

Государство, заключая договор с частным инвестором, руководствуется, прежде всего, общественными интересами и целями, публичной полезностью благ (услуг),

которые можно дополнительно получить за счет развития партнерских взаимодействий с деловыми кругами. Это особенно важно именно для субфедерального уровня партнерских взаимодействий, учитывая социально-ориентированный характер полномочий органов управления регионального уровня, их имущественную ориентацию на социальное обслуживание населения, а также на развитие ЖКХ, территориальной общехозяйственной и социальной инфраструктуры. Между тем, в настоящее время практические пути использования партнерских отношений практически повсеместно выпадают из поля зрения региональных стратегий и соответствующих целевых программ субъектов Федерации при рассмотрении вопросов реформирования отраслей ЖКХ, сети бюджетных учреждений, развития конкуренции в сфере социальных услуг и повышения их качества для населения. Решающую инициативу здесь должен проявить федеральный центр, четко зафиксировав в стратегии и нормативно-методическом обеспечении соответствующих реформ обязательность в конкретных случаях использования на местах договоров о той или иной форме (модели) партнерства с частными предприятиями названных отраслей экономики региона.

Необходимым условием эффективного использования этой практики как рычага устойчивого развития и модернизации экономики российских регионов в современных условиях становится интеграция всех основных форм партнерских взаимодействий в систему стратегического управления на уровне субъектов Федерации. Это предполагает следующие направления взаимодействия: использование режима постоянного диалога власти с бизнесом для определения приоритетов и конкретных параметров стратегии развития субъекта Федерации на долговременную перспективу; включение различных инструментов партнерства в механизм реализации программ, формирующих региональную стратегию; наличие раздела по развитию практики партнерства в системе институциональных предпосылок реализации стратегии; обязательное включение в блок нормативно-правового обеспечения стратегии раздела по совершенствованию нормативно-правового регулирования практики партнерства. Основные направления согласования элементов стратегического планирования в регионах с механизмами партнерских взаимодействий власти и бизнес-структур отражены в табл.1.

Таблица 1

**Согласование стратегического планирования  
с механизмами партнерства**

Элементы стратегического планирования	Сопряженные механизмы форм партнерства
Долговременное целеполагание	Учет мнения предпринимательского сообщества в определении приоритетов социально-экономического развития региона на долговременную перспективу
Преобладающее значение программно-целевых методов управления	Включение блока целей и механизмов партнерских отношений в каждую программу социально-экономического развития региона; закрепление за данным блоком определенной системы целей и задач, решаемых в каждой конкретной программе
Согласование среднесрочного программирования и бюджетирования	Учет инвестиционных планов предпринимательского сообщества и возможностей внебюджетного финансирования в определении среднесрочных задач развития экономики и социальной сферы региона, а также его среднесрочной бюджетной политики
Согласование отраслевых и территориальных аспектов стратегий развития,	Использование возможностей согласования инвестиционных планов предпринимательского сообщества с целями территориального развития за счет создания региональных ОЭЗ, промышленных округов, за счет кластерной политики субъекта Федерации и пр.

Элементы стратегического планирования	Сопряженные механизмы форм партнерства
Развитие правовых основ реализации региональных стратегий	Привлечение предпринимательского сообщества, общественных организаций и экспертов к разработке проектов законодательных актов, касающихся практики стратегического управления в регионе.
Прогнозирование социально-экономического развития региона	Учет долговременных инвестиционных и производственных планов предпринимательского сообщества как одной из основ прогноза социально-экономического развития региона
Информационно-аналитическое обеспечение системы стратегического планирования, а также развитие практики оценки качества управленческой деятельности органов власти субъектов РФ.	Широкое использование и совместное проведение различных мониторингов и обследований, нацеленных на объективную оценку деятельности региональных администраций в разрезе решения таких задач, как формирование благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата, решение задач дерегулирования и де бюрократизации предпринимательской деятельности, эффективной поддержки малого и среднего бизнеса и пр.

До настоящего времени интеграция партнерских взаимодействий в стратегии развития регионов сдерживается неадекватным уровнем нормативно-правовой и организационной базы этих отношений, недостаточной методологической проработкой региональных стратегий, а также неподготовленностью кадров к решению тех или иных вопросов хозяйственного и социального развития территории на основе механизмов партнерства.

Вместе с тем, ряд регионов России сумели практически реализовать идею подобной интеграции, что не замедлило сказаться на показателях их социально-экономического развития. Например, Правительством Калужской области в рамках реализации региональной Стратегии утвержден «План действий» по развитию практики партнерства. Аналогичные документы были приняты в Курской области, в Республике Татарстан, Пермском крае и других регионах России. Вместе с тем, в большинстве случаев стратегические документы субъектов Федерации отличаются отсутствием конкретного представления о формах и инструментах партнерских отношений, о специфике тех хозяйственных и социальных проблем, где использование таких инструментов полагается наиболее целесообразным. В результате, имеющиеся в этих документах отсылки к необходимости использовать практику партнерского взаимодействия власти и бизнес-структур носят общий характер, вне конкретизации того, какие экономические и правовые инструменты и институты подобного взаимодействия должны быть задействованы в том или ином случае. В результате, указание на необходимость использовать практику партнерских взаимодействий для решения тех или иных задач часто приобретает в региональных стратегиях просто церемониальный характер.

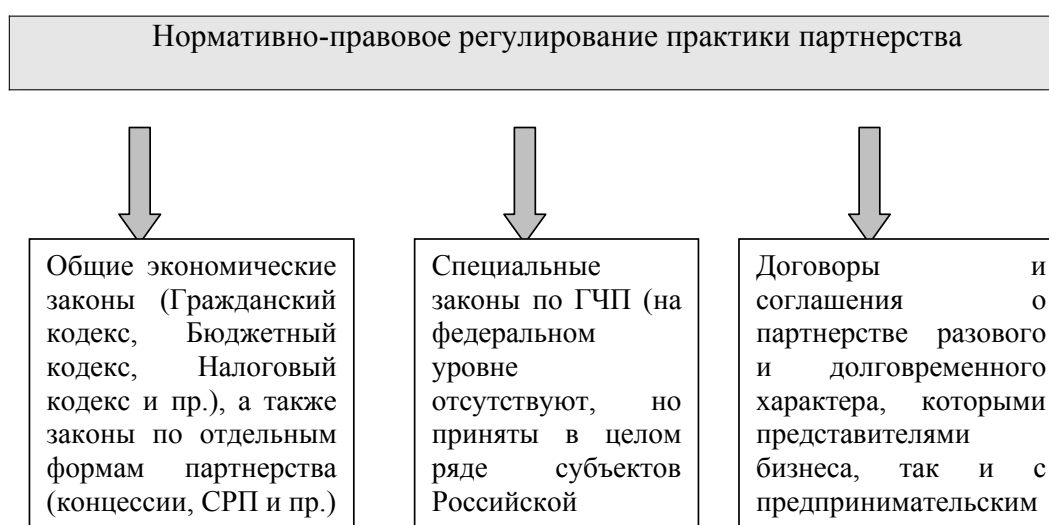
Место партнерских взаимодействий в стратегическом планировании развития региона – это не просто 3-5 проектов, реализуемых при сложении экономических и организационных ресурсов власти и частного бизнеса. Как и стратегическое планирование в целом, партнерские взаимодействия – это системный, многосубъектный процесс, изначально основанный на принципах сложения ресурсов и согласования долговременных интересов. В этом смысле стратегический план региона – это, прежде всего, «договор общественного согласия», в соответствии с которым органы исполнительной власти, частный бизнес, общественные организации добровольно и согласовано принимают на себя определенные обязательства как экономического, так и иного характера и, конечно, несут солидарную ответственность за реализацию такого стратегического плана.

Подобный уровень регионального стратегического планирования требует качественного, системного нормативно-правового регулирования. Между тем, в настоящее время, региональные законы в этой сфере<sup>1</sup>, в отсутствие системного федерального

<sup>1</sup> По состоянию на 1 начало 2012 г. региональные законы о ГЧП приняты в более чем 50 субъектах Федерации.

регулирующего, в преимущественной мере концентрируются на описании целей и задач партнерских взаимодействий, его основных форм и пр., но не касаются вопросов интеграции партнерства в действующие и перспективные инструменты управления социально-экономическим развитием субъектов Федерации. Напротив, региональные законы, содержащие попытку определения целей и инструментов стратегического управления экономикой регионов, как правило, обходят стороной роль партнерских отношений как одного из важнейших институтов, обеспечивающих как ресурсные, так и организационные основы такого управления. Необходимое нормативно-правовое регулирование партнерских взаимодействий власти и бизнес-структур можно представить в виде следующей схемы.

Схема 1



В настоящее время из-за опасения правовых коллизий с федеральным законодательством региональные законы по проблематике партнерских взаимодействий с бизнес-структурами «слабо инструментальны», т.е. не содержат ответа на многие практические вопросы этой системы хозяйственных отношений, не содержат путей урегулирования типичных для них проблем. Кроме того, исследование позволило сделать вывод, что принятие регионального закона по сфере партнерских отношений оказывается продуктивным только в том случае, если изначально разрабатывается общая концепция развития этой сферы отношений в субъекте Федерации. Соответственно, работе над проектом аналогичного федерального закона также должна предшествовать разработка единой концепции развития партнерских отношений власти и бизнес-структур в Российской Федерации. Эта концепция должна сформулировать особенности целей и инструментов партнерских взаимодействий на каждом уровне управления (а, возможно, и применительно к различным типам регионов России) в том числе, включая вопросы создания необходимой институциональной и правовой базы партнерства на федеральном, региональном и муниципальном уровне. Только на этой основе возможна целенаправленная работа по интеграции партнерских взаимодействий в стратегии и программы развития регионов; только на такой основе будет результативна работа выявления и минимизации рисков партнерских отношений:

– **законодательных** (несогласованность регионального и федерального законодательства, а также его отдельных ветвей, например, налоговое и земельное законодательство, законодательство по приватизации и пр.);

– **финансовых** (риск невыполнения финансовых обязательств по договорам партнерства);

– **коррупционных** (нерациональное использование бюджетных средств и/или их прямое хищение) и пр.

Наконец, очевидно назрела необходимость законодательно отрегулировать особенности «трехсторонней» модели партнерских взаимодействий, которая складывается в случае реализации в регионах России инвестиционных проектов с участием федеральных «институтов развития», когда вопросы финансирования проектов и управления ими решаются на основе взаимодействия трех сторон – федерации (в лице ее специализированных институтов); субъектов Федерации, а также частных инвесторов.

Основой управления партнерскими проектами должны стать программы социально-экономического развития субъекта Федерации на средне- и долгосрочный период. Это должны быть документы, содержащие, в частности, перечни необходимых для территории инвестиционных и иных проектов, предполагаемых к реализации на основе соглашений о партнерстве. В рамках формирования системы стратегического планирования, субъектам Российской Федерации целесообразно разрабатывать и принимать долгосрочные программы развития партнерских отношений, целевым образом регламентирующие основные формы этих отношений, сроки и процедуры подготовки и проведения конкурсов на заключение соглашений о партнерстве по отдельным видам проектов. Конкурсы на объекты, связанные с тем или иным проектом партнерства, целесообразно проводить единым лотом. Программы также должны включать в себя также и механизмы, обеспечивающие четкое разграничение рисков партнерства и пути их минимизации; гарантировать способность органов государственного или муниципального управления устойчиво отвечать по своим обязательствам в рамках партнерских соглашений.

#### **Список литературы**

1. Ершов К.О. Проблемы стратегического управления развитием регионального промышленного комплекса // Российское предпринимательство. 2014. № 9 (255). С. 89-94.
2. Зубатых О.Н. Государственно-частное партнерство в регионах России: проблемы и перспективы // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 11 (45). С. 97-102.
3. Карева А.В. Система стратегического планирования как основа управления устойчивым региональным развитием // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 16. С. 120-125.
4. Хлебников К.В. Государственно-частное партнерство в реализации стратегий регионального развития // «ЭТАП: Экономическая теория, анализ, практика», 2011, №3.
5. Хлебников К.В. Государственно-частное партнерство: экономическое содержание и институциональные границы // «Экономические науки», 2011, №6 (79).
6. Хомерики Н.Б. Государственно-частное партнерство как метод развития социальной сферы и ее становление в регионах Российской Федерации // Вопросы экономики и права. 2014. № 76. С. 70-73.

*Парфилова Р.Р., аспирант*

#### **К вопросу о влиянии составляющих инновационного потенциала региона на стоимость технологических инноваций в региональной экономике**

Анализ процесса появления технологических инноваций и их влияния на региональный инновационный потенциал показал, что одним из основных факторов формирования регионального инновационного потенциала является динамика затрат именно на технологические инновации предприятий различных форм собственности и видов экономи-



ческой деятельности. Такого рода затраты не только собственно способствуют развитию технико-технологической составляющей регионального инновационного потенциала, но и обеспечивают дополнительные импульсы для совершенствования кадровой составляющей потенциала, поскольку часть такого рода затрат, выполненных собственными силами организаций, обеспечивают пополнение фонда оплаты труда или иные формы материального вознаграждения лиц, задействованных в инновационном процессе, а также развитие научно-образовательной составляющей в том случае, если для соучастия в технологическом инновационном процессе привлекаются научные или образовательные организации региона.

Следует отметить, что различные исследователи эмпирически выделяют различные группы основных количественно интерпретируемых факторов, оказывающих, по их мнению, наиболее существенное влияние на интенсивность затрат на технологические инновации в экономике региона. Так, Е.С. Макарова центральными из такого рода факторов считает общий уровень инвестиционной активности в экономике региона, а также научно-технический и кадровый потенциал образовательных и научных организаций[4]. На принципиальное значение показателей развития научных организаций, а также кадровый состав инженерно-технических работников с точки зрения активизации затрат на технологические инновации указывает и А.В. Дорохов[3]. К. Прахалад и М. Кришнан полагают, что при исследовании инновационной активности следует обязательно учитывать влияние факторов финансового рынка, таких, в частности, как валютный курс и динамика процентных ставок[5].

На основе синтеза представленных точек зрения предлагается модель влияния составляющих инновационного потенциала и внешних по отношению к региону финансово-экономических факторов на затраты на технологические инновации в региональной экономике (1). В состав данной модели входит фактор общей инвестиционной активности в экономике региона, при недостаточном влиянии которого не может быть и существенной активности в сфере затрат на инновации. Представлены две количественные характеристики собственно инновационного потенциала региона, такие как объем научно-технических работ, выполненных региональными научно-образовательными организациями, и доля инженерно-технических и научных кадров в общей структуре занятости в экономике региона. Наконец, в качестве внешних финансово-экономических факторов выделены показатели развития трех важнейших сегментов финансового рынка: денежного рынка (уровень инфляции), кредитного рынка (ставка рефинансирования), валютного рынка (валютный курс). Указанные факторы финансово-экономической конъюнктуры также оказывают определенное влияние на склонность субъектов региональной экономики к вложению средств в технологические инновации.

$$CTI = const * I^{n1} * NT^{n2} * ITR^{n3} * INF^{n4} * SR^{n5} * KD^{n6} \quad (1)$$

где  $CTI$  – затраты на технологические инновации в экономике региона;

$I$  – суммарные инвестиции в региональной экономике;

$NT$  – объем научно-технических работ региональных научных и образовательных организаций;

$ITR$  – доля инженерно-технических работников, сотрудников организаций системы высшего профессионального образования и научных организаций в общей структуре занятости в экономике региона;

$INF$  – уровень инфляции;

$SR$  – среднегодовое значение ставки рефинансирования Центрального Банка Российской Федерации;

$KD$  – среднегодовой курс рубля по отношению к американскому доллару;

$n1 - n6$  – коэффициенты эластичности при факторных переменных модели;

$const$  – свободный член модели.

Для обеспечения долгосрочного устойчивого повышения реальных затрат на технологические инновации в экономике региона необходимо выполнение ряда соотношений, которые опосредуются пропорциями коэффициентов эластичности при факторных переменных модели, которые назовем эталонными, а именно:

1. Влияние суммарных инвестиций в основной капитал в экономике региона на динамику затрат на технологические инновации, в идеале, должно быть положительным и эластичным ( $n_1 > 1$ ). Выполнение данного соотношения будет свидетельствовать о том, что при увеличении суммарных инвестиций на 1% затраты на технологические инновации будут возрастать в среднем более чем на 1%, то есть о наличии эффекта мультипликатора затрат на инновации при росте инвестиционных возможностей в региональной экономике в целом. Если же влияние инвестиций на динамику затрат на технологические инновации будет неэластичным ( $0 < n_1 < 1$ ), это будет свидетельствовать о большей склонности субъектов инвестиционной деятельности в экономике региона к вложению средств в проекты неинновационного характера, традиционные технологии производства и т.п., что не вполне рационально с точки зрения обеспечения долгосрочного прогрессивного развития регионального инновационного потенциала.

2. Влияние выполненного объема научно-технических работ региональных научных и образовательных организаций на динамику затрат на технологические инновации также должно быть положительным и эластичным ( $n_2 > 1$ ). Подобное соотношение будет свидетельствовать о наличии эффекта мультипликатора инноваций в зависимости от объема НИОКР региональных научных и образовательных организаций, о некоторой усредненной востребованности последних инновационным сектором экономики.

В целом, следует отметить, что данный коэффициент эластичности позволяет в наиболее общем виде оценить именно то, в какой мере научно-технические исследования региональных учреждений высшего профессионального образования и специализированных научных организаций корреспондируют с интенсивностью технологических инновационных процессов. Вообще, вопрос об уровне востребованности НИОКР вузов и научных учреждений предприятиями различных форм собственности и видов экономической деятельности ряд исследователей (С.Г. Алексеев[1], И.И. Глущенко[2] и др.) рассматривают в качестве одной из краеугольных проблем развития регионального научного потенциала, в том числе и на региональном уровне функционирования экономической системы.

3. Влияние доли ученых, преподавателей вузов и ИТР в общей численности занятых (одна из наиболее общих характеристик кадровой составляющей инновационного потенциала) на динамику затрат на технологические инновации в регионе также должно быть положительным и эластичным ( $n_3 > 1$ ). В идеале, большинство инженерно-технических и научных работников должны генерировать инновационные идеи и подходы, которые при одобрении руководства соответствующих частных организаций или государственных органов, должны трансформироваться в конкретные, реализуемые инновационные проекты. Разумеется, такого рода пропорция является идеальной; на практике зачастую часть ИТР и иных работников интеллектуального труда являются простыми исполнителями, не имеют квалификации или желания для генерирования инновационных идей и развития на данной основе инновационного потенциала собственной организации, а в конечном счете и региональной экономики в целом.

4. Инфляция должна оказывать отрицательное неэластичное влияние на динамику затрат на технологические инновации в экономике региона ( $-1 < n_4 < 0$ ). В условиях высокой инфляции снижаются стимулы экономических субъектов к реализации долгосрочных проектов в целом и проектов инновационного характера в частности. В то же время желательный неэластичный характер коэффициента « $n_4$ » обуславливается тем, чтобы возможные резкие колебания инфляции не оказывали существенного влияния на динамику инновационной активности в экономике региона.

5. Аналогичным образом, ставка рефинансирования Центрального Банка Российской Федерации, от динамики которой в значительной степени зависит динамика ставок

по кредитам коммерческих банков, должна оказывать отрицательное неэластичное влияние на активность организаций региона в области затрат на технологические инновации ( $-1 < \eta_5 < 0$ ).

Очевидно, что рост процентных ставок ограничивает доступность кредитов коммерческих банков, выдаваемых в том числе и на цели технико-технологической модернизации производства. Кроме того, в условиях роста процентных ставок организации различных отраслей экономики региона вынуждены направлять сравнительно большие средства и на обслуживание кредитов традиционного характера (например, получаемых на цели финансирования потребности в оборотном капитале), что, при прочих равных условиях, сужает возможности направления собственных средств на цели финансирования инноваций. Желательная неэластичность влияния фактора ставки рефинансирования на уровень инновационной активности также обуславливается тем, чтобы возможные значительные флуктуации процентных ставок существенным образом негативно не влияли на технологические инновационные процессы в региональной экономике.

6. Эталонным является близкое к нулю влияние валютного курса на динамику затрат на технологические инновации в экономике региона ( $\eta_6 \rightarrow 0$ ). Дело в том, что валютный курс по сравнению с рассмотренными ранее параметрами финансового рынка, такими как уровень инфляции и ставка рефинансирования, является наиболее волатильным; его динамика в наименьшей степени поддается и прогнозированию, и государственному регулированию. В этой связи зависимость инновационной активности в экономике региона от колебаний валютного курса, в идеале, должна быть минимальной.

#### **Список использованных источников**

1. Алексеев С.Г. Инновационный потенциал региона: интегральная оценка и механизм развития: Автореф. дис. к.э.н. – Улан-Удэ, 2009.С.7.
2. Глущенко И.И. Формирование инновационной политики и стратегии предприятия. – М.: АПК и ППРО, 2009. С.54.
3. Дорохов А.В. Проблемы инновационного развития // Современные инвестиции. – 2012. - №7. С.34
4. Макарова Е.С. Классификация факторов инновационного потенциала региона. // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2012. - №1.С.17.
5. Прахалад К., Кришнан М. Пространство бизнес-инноваций. – М.: Альбина Паблшер, 2012.С.184.

Самаренкин И.В., аспирант

#### **Развитие инновационных кластеров в регионе**

В статье раскрывается сущность инновационного кластера как фактора инновационного развития региональной экономики. В качестве основных факторов, препятствующих становлению региональных инновационных кластеров, рассматриваются проблемы отсутствия спроса на инновации и низкой эффективности коммуникационной системы кластеров. Предлагаются меры по формированию опережающего спроса на инновации, развитию взаимодействия между всеми элементами кластера.

Приоритетным направлением современной региональной политики в России становится инновационное развитие, построение региональной экономики, основанной на знаниях, активном восприятии новых идей и технологий. Для повышения инновационной активности регионам необходимы эффективные механизмы, которые стимулировали бы предприятия приспосабливаться к изменяющемуся миру, становиться

гибкими, инновационно-ориентированными не просто для того, чтобы выжить, а быть конкурентоспособными на внутреннем и мировом рынках, которые способствовали бы установлению взаимодействия между всеми участниками инновационной сферы.

Таким катализатором инновационного развития регионов считаются инновационные кластеры. Региональный инновационный кластер – это географическая концентрация (спроектированная или спонтанная) взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга инновационно-ориентированных фирм [1], разработчиков технологий и ноу-хау (университетов, исследовательских институтов, инжиниринговых компаний), связующих рыночных институтов (брокеров, консультантов), и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости [6] инновационного продукта.

Множество предприятий в составе кластера в процессе развития взаимодействия и сближения интересов постепенно преодолевают разобщенность, инертность и замкнутость на внутренних проблемах, что благотворно влияет на рост их конкурентоспособности. Географическая близость предприятий позволяет им эффективно использовать производственные ресурсы и сокращать издержки. В целом инновационные кластеры способствуют рациональному использованию ресурсов территорий, концентрации их на приоритетных направлениях, создают предпосылки для производства добавленной стоимости внутри региональной экономической системы, что ведет к устранению сырьевой ориентации экономики.

Однако еще более важным является влияние географической концентрации на совершенствование производственных процессов и внедрение новшеств внутри кластера. За счет использования общей инфраструктуры, горизонтальной мобильности квалифицированного персонала, быстрого обмена информацией между всеми элементами кластера компании в кластере начинают бурно прогрессировать. Жесткая конкуренция заставляет производителей учиться друг у друга, перенимать технологические и организационные инновации. Быстрое тиражирование, перенос знаний, успешных методик и алгоритмов на другие предприятия, входящие в кластер, не только позволяют значительно повысить их общую экономическую устойчивость и эффективность, но и заставляют постоянно совершенствовать свою продукцию, осуществлять поиск новых идей и внедрять инновации. Таким образом, инновационный кластер формирует не спонтанную концентрацию в регионе разнообразных научных и технологических изобретений, а определенную коммуникационную систему распространения новых знаний и технологий [5].

Благодаря так называемому триггерному эффекту (эффект нивелирования затрат), связанному с функционированием инновационного кластера, компании, входящие в кластер, получают преимущество перед отдельной фирмой-новатором. Триггерный эффект возникает, когда для осуществления первичной инновации необходимо произвести множество дорогостоящих вторичных изменений, в результате чего прибыль от базисной инновации может оказаться даже меньше издержек требуемой реорганизации. У отдельной фирмы-инноватора опасность возникновения такого эффекта достаточно велика. В кластере же фирмы могут минимизировать затраты на подобные вторичные изменения, разделив их между собой, что позволяет им внедрять самые разнообразные инновации. При этом характерная для кластера коммуникационная сеть создает особо благоприятные условия для быстрого распространения технологий [2].

По своей сути к инновационным кластерам относятся зрелые, наиболее развитые сильные кластеры, характеризующиеся сбалансированным развитием как основных, так и связанных с ними производств и специализированного сервиса, высокой внутренней конкуренцией, наращиванием научно-исследовательского и инновационного потенциала, интенсивным внутрикластерным взаимодействием в рамках совместных проектов и работы межотраслевых организаций. Иными словами, инновационный кластер представляет высшую форму развития кластера.

В России в настоящее время преобладают латентные кластерные структуры и потенциальные кластеры, для которых характерно отсутствие отдельных структурных элементов, формирующаяся коммуникационная система, отличающаяся нестабильностью. Российские региональные кластеры находятся только на начальном этапе на пути к инновационным кластерам. Основной проблемой при формировании инновационных кластеров является отсутствие устойчивых связей между основными его элементами в процессе создания инновационных товаров: спрос – НИОКР – производство.

Для успешного развития инновационных кластеров необходим, прежде всего, спрос на инновации. Компании, предъявляющие спрос на инновации, являются для ученых, изобретателей, университетов, инжиниринговых центров, лабораторий источниками инновационных идей для дальнейших исследований и разработок.

Во всем мире спрос на инновации определяет государство и крупные корпорации. В России, прежде всего, доминируют сырьевые компании, которые не являются заказчиками инноваций, не рискуют ради создания новых технологий. Отсутствие инновационной культуры приводит к тому, что новая технология для российских компаний не является аргументом в конкурентной борьбе или единственной возможностью выжить на рынке. Государство же не может выступать универсальным заказчиком [3].

В связи с этим приоритетной для региональных властей становится проблема стимулирования опережающего спроса на инновации среди субъектов естественных монополий, крупных промышленных предприятий, венчурных компаний, государственных заказчиков, в том числе муниципальных предприятий и учреждений. Решение данной проблемы возможно через создание системы стимулов к модернизации и техническому обновлению, включающей:

- формирование системы обязательных требований к корпоративным стандартам для естественных монополий и крупных инновационных компаний с участием государства;
- внесение в инвестиционные программы и программы технического перевооружения предприятий требований по поэтапному замещению обычной продукции на инновационную;
- стимулирование негосударственных промышленных компаний к принятию корпоративных стандартов (льготное предоставление земельных участков; установление льготных тарифов на товары и услуги организаций коммунального комплекса;
- предоставление преимуществ при участии в конкурсах на размещение государственного и муниципального заказа);
- разработка национальных стандартов, содержащих повышенные требования к качеству и характеристикам продукции;
- изменение системы обязательных требований и нормативов, задающих повышенные требования в области строительства, обрабатывающей промышленности, медицины, энергосбережения.

В вопросе стимулирования спроса на высокотехнологичные разработки большое внимание следует уделять развитию конструктивного сотрудничества региональных властей с бизнесом. Использование механизма государственно-частного партнерства при реализации не только коммерческих, но и социально важных инноваций позволит заложить основы инновационной культуры как среди компаний, так и населения, что повысит инновационную восприимчивость общества в целом.

Необходимым условием эффективной трансформации идей в инновационный продукт в рамках кластера является формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера во всех звеньях единой цепочки создания стоимости.

Важным направлением региональной политики в стимулировании инновационной деятельности в рамках кластера должно стать развитие инновационной инфраструктуры, представляющей собой совокупность объектов инновационной деятельности и взаимосвязей между ними, которые способствуют преобразованию новых знаний и

новшеств в новые продукты и услуги, их распространению и потреблению в условиях рынка.

Элементы инновационной инфраструктуры призваны обеспечить выполнение всех видов деятельности в цепочке стоимости инновационного продукта, способствуя максимально эффективному продвижению инновационного товара до конечного потребителя. В кластерах с развитой инновационной инфраструктурой предприятия-новаторы могут рассчитывать на всестороннюю помощь при реализации инновационной деятельности: государственную, научно-исследовательскую, производственно-технологическую, имущественную, финансовую, экспертно-консультационную, маркетинговую, кадровую. Выгода от географической близости к инновационной инфраструктуре способствует расширению кластера, привлечению в него все большего числа новых компаний.

В процессе формирования инновационной инфраструктуры важной становится не только проблема развития всех ее элементов в рамках кластера, но и необходимость преодоления разобщенности между отдельными элементами инфраструктуры, установление слаженной их работы. В настоящее время российской государственной корпорацией «Роснано» совместно с Внешэкономбанком, Российским банком развития, Российской венчурной компанией и другими институтами развития разработан механизм, способствующий налаживанию постоянного взаимодействия и обмена информацией между отдельными профильными элементами региональной инновационной инфраструктуры. Региональным властям предлагается создание так называемой региональной упаковочной компании (РУК), на которую возлагается задача доработки бизнес-плана поступивших венчурных предложений до стадии, удовлетворяющей требованиям, предъявляемым к формату проектных заявок одним из потенциальных инвесторов, в роли которого могут выступать как государственные институты развития, так и частные инвесторы. Стандартный функционал упаковочной компании включает: поиск предложений, их отбор и первичная проработка; интерактивная экспертиза предложений; доработка одобренных в рамках экспертизы предложений до соответствия требованиям инвесторов (выявление ключевого продукта проекта; предварительный анализ рынка; проработка работоспособной бизнес-модели; формирование команды проекта; регистрация юридического лица; подготовка документов для подачи заявок на финансирование; поиск инвестора). Предполагается, что, располагаясь на территориях бизнес-инкубатора или технопарка, упаковочная компания будет передавать выполнение части услуг (например, маркетинговых, услуг патентования, оценки и экспертизы интеллектуальной собственности) профильным элементам инновационной инфраструктуры на основе аутсорсинга. Работа с инновационными предложениями будет заключаться не только «в написании документов», но и в процессе взаимодействия с инвесторами, проведения «roadshow компаний-клиентов» в регионе. Таким образом, в проработке каждого венчурного предложения усилиями региональной упаковочной компании будет задействована вся инновационная инфраструктура в целом.

Опыт работы региональных упаковочных компаний в России пока не накоплен, однако уже сейчас российские институты развития рассчитывают с их помощью способствовать становлению малого инновационного бизнеса в регионах. За счет многосторонней поддержки упаковочной компании увеличиваются шансы доведения идей до стадии высокотехнологичного производства, в результате чего появляется возможность получения доходов от интеллектуальной ренты.

Для обеспечения организованного, скоординированного развития кластера необходимо создание субъекта развития коммуникативной среды кластера, так называемого инновационного Совета, включающего в свой состав экспертов из науки, бизнеса, государственных структур. Такой состав Совета позволит представителям бизнеса быстро формулировать производственные проблемы в виде инновационных идей и формировать заказы научно-исследовательским образованиям через представителей науки, а органам государственной власти в максимальной степени учитывать мнение представителей всех участников кластера при разработке региональной кластерной и

инновационной политики. Безактивного участия бизнеса и науки функционирование Совета невозможно. Задача региональных властей заключается в создании заинтересованности у представителей кластера в работе инновационного совета (например, посредством предоставления компаниям информационных услуг, выработки стратегии общего развития, позиционирования кластера на мировом рынке как ведущего производителя определенной продукции и т.п.).

Рассмотренные в данной статье меры (формирование опережающего спроса на инновационные товары, развитие инновационной инфраструктуры и создание развитой, скоординированной коммуникационной системы) должны стать приоритетными в политике создания инновационных кластеров, поскольку обеспечивают необходимые условия для инновационного развития бизнеса, науки, и общества в целом.

### Литература

1. Ратнер С.В., Малхасьян С.С., Аракелян Н.Р. Проектирование и управление научно-исследовательской сетью регионального инновационного кластера // Экономический анализ: теория и практика. 2009. №4 (133). С. 20.

2. Сергеев А.М. Институциональный анализ инновационных кластеров // Вестник УГТУ. №1. 2008. С.16.

3. Сурков В. Чудо возможно // Ведомости. 2010. 5 февраля.

4. Сутырин С.Ф., Филиппов П.Н. Кластеры конкурентоспособности Финляндии // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2004. Сер. 5. Вып. 1 (№ 5). С. 74.

5. Чаков В.В. Инновационные кластеры в решении вопросов освоения ресурсного потенциала болот нижнего Приамурья // Вестник ДВО РАН. 2007. № 4. С.112.

6. Шинкевич М. В. Подходы к оценке экономической эффективности инновационных кластеров в промышленности // Вестник Казанского технологического университета. 2005. №1. С. 85.

Туюрова Р.Р., аспирант

### Оценка инвестиционного потенциала и инвестиционной активности региона

Исследования ученых, направленные на выявление уровня развития инновационных процессов на региональном уровне, в наибольшей степени сконцентрированы на оценке инновационного потенциала регионов. В то же время понятие инновационного потенциала в экономической литературе трактуется различными способами, раскрывающими разные аспекты сущности данного экономического термина.

В узком смысле «инновационный потенциал – совокупность различных видов ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности» [6].

В том же ключе, но уже в более широком смысле, трактуют инновационный потенциал Б.К. Лисин и В.Н. Фридлянов – как «совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей обеспечить восприятие и реализацию новшеств, т.е. получение инноваций» [4].

Некоторые ученые привязывают понятие к конкретному уровню хозяйственной иерархии, что объясняется выбором объекта исследования.

К примеру, Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский и Е.Б. Стародубцева в Современном экономическом словаре инновационный потенциал трактуют как научно-технический потенциал страны в виде научно-исследовательских, проектно-конструкторских, технологических организаций, экспериментальных производств, опытных полигонов, учебных заведений, персонала и технических средств этих организаций [8].

В.А. Калашников описывает инновационный потенциал как способности различных отраслей народного хозяйства производить наукоемкую продукцию, отвечающую требованиям мирового рынка [9].

По мнению П.Н. Завлина, под инновационным потенциалом понимают готовность и способность того или иного предприятия (организации) осуществить впервые и воспроизвести (воспринять) нововведение [2].

М.А. Матвеева рассматривает инновационный потенциал как способность рассматриваемого объекта реального сектора обеспечить достаточную степень обновления факторов производства, их комбинаций в технологическом процессе выпускаемого продукта, организационно-управленческих структур и корпоративной культуры [5].

Ряд авторов делают акцент на потенциальной возможности сделать скачок в развитии.

Ю.О. Бакланова определяет инновационный потенциал региона в виде источников, возможностей и средств создания условий для оптимизации вклада науки и техники в экономическое развитие за счет внедрения рыночных принципов в эту сферу и ее реструктуризацию [1].

По мнению И.В. Шляхто, инновационный потенциал представляет собой «возможность создания новшеств, осуществления инноваций, готовность воспринять нововведения для последующего эффективного использования на уровне, соответствующем мировому» [10].

Также заслуживает внимания определение инновационного потенциала как способности системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъекта-новатора, потребителя, рынка и т.п.) [3].

Нужно отметить, что инновационный потенциал представляет собой основу любой модели инновационного развития региона.

Таким образом, резюмируя вышеуказанные варианты, инновационный потенциал региона можно определить как степень готовности региональной инновационной системы к реализации модели инновационного развития (в виде программ инновационных преобразований, инновационных проектов внедрения инноваций при одновременном сохранении текущего производства инноваций).

Инновационный потенциал региона, являясь одной из ключевых характеристик развития основных составляющих инновационной системы, фиксирует статистические параметры развития региональной инновационной системы в соответствующий момент времени и не позволяет оценить возможные ограничения получения конечного результата от реализации инновационных процессов на территории региона.

В этой связи наряду с оценкой инновационного потенциала особое значение приобретают анализ и оценка активности и эффективности использования имеющегося инновационного потенциала на отдельных стадиях инновационного цикла как совокупности функциональных процессов в рамках одного из этапов производства инновационного продукта.

«Всякое инновационное развитие – это не только основной инновационный процесс, но и развитие системы факторов и условий, необходимых для его осуществления» [6]. Для реализации инновационного потенциала в первую очередь необходим достаточный уровень инновационной активности.

Инновационная активность представляет собой еще одну характеристику инновационной деятельности, представляющую собой степень интенсивности осуществляемых действий по мобилизации потенциала необходимого количества и качества в целях достижения заданных стратегических результатов технологического развития.

Инновационную активность можно измерить уровнем привлеченных капиталовложений на всех стадиях инновационного цикла.

Основные стадии инновационного цикла:

– «Информация и знания» – начальным этап инновационного процесса, заключающийся в первичном накоплении и преобразовании инновационных знаний,



постановке задачи, выполняемой инновацией, поиске идеи, технико-экономическом обосновании и материализации;

– «Инновации» – финализация научной части проекта, представляющая собой процесс создания прототипов образцов готовой продукции, а также проведение предпроизводственных испытаний;

– «Производство» – комплекс мероприятий по внедрению и производству опытно-конструкторских разработок на производственных мощностях предприятий, что требует наличия высокотехнологичной материально-технической базы предприятий базовых отраслей экономики региона;

– «Потребление» – завершающий этап, характеризующийся наличием спроса на инновационную продукцию как со стороны конечных потребителей, так и субъектов экономической деятельности и представляющий собой комплекс мер по стимулированию спроса.

Алгоритм оценки развития региональной инновационной системы включает в себя три основных этапа.

Первый этап: разработка методологии расчета, формирование базы данных базовых показателей, характеризующих инновационный потенциал на основе данных государственной и ведомственной статистики.

Второй этап: нормирование базовых показателей, формирование базы данных нормированных индикаторов.

Третий этап: определение частных индексов инновационного потенциала, активности и эффективности его использования.

Таким образом, результатом расчета являются три индекса, характеризующие инновационное развитие региона, а именно наличие инновационного потенциала региона, активность и эффективность его использования. Данная методика позволяет обеспечить системный анализ развития инновационной системы региона, оценить, насколько активно и эффективно используется инновационный потенциал региона, и провести диагностику факторов, обуславливающих отдельные конкурентные преимущества или ограничения реализации полного инновационного цикла.

Анализируя инновационный профиль Белгородской области, можно сказать следующее. Потенциал реализации в регионе «Информация и знания» невысок.

В условиях недавнего становления собственной системы высшего образования в Белгородской области и исторически сложившейся роли соседней Воронежской области как образовательного центра Черноземья Белгородская область характеризуется относительно низкой обеспеченностью населения вузами. Наряду с этим, доля экономически активного населения, занятого исследованиями и разработками, также незначительна.

По расходам на НИОКР на душу экономически активного населения Белгородская область значительно отстает от регионов, обладающих сходными предпосылками для развития инновационной деятельности (в 8 раз ниже среднероссийского уровня и в 18 раз ниже среднего уровня по ЦФО). Этот фактор предопределяет низкий уровень коммерциализации разработок. Незначительные затраты региональных организаций на НИОКР в перспективе могут стать причиной снижения научно-технического потенциала.

При этом показатель результативности использования научно-технического потенциала (количество выданных патентов в расчете на 100 исследователей) более чем в 3 раза превышает и средний по ЦФО, и среднероссийский показатели.

Высокая дифференциация данных показателей свидетельствует о несбалансированности научно-технического потенциала, вызванной недофинансированностью отрасли и невысоким числом исследователей.

Потенциал реализации стадии «Инновации» несколько превышает уровень средний для ЦФО, в частности регион уступает по доле предприятий и организаций, выполняющих исследования и разработки в общем числе предприятий и организаций, и превышает по уровню квалификации исследователей, что определяется наличием ученых степеней

(кандидаты наук, доктора наук различного профиля). Недостаточный объем инвестиций в технологические инновации снижает промышленно-производственный потенциал региональной промышленности и осложняет реализацию высокотехнологичных проектов в Белгородской области.

При низкой активности использования потенциала эффективность реализации данной стадии, определяемая числом созданных передовых производственных технологий, находится на приемлемом уровне.

На стадии «Производство» наблюдается как высокий потенциал, так и активность и эффективность его использования. Инновационная активность организаций, а также текущий уровень использования современных технологий являются серьезной предпосылкой развития высокотехнологичных отраслей экономики в перспективе.

Категории потенциал, активность и эффективность его использования стадии «Потребление» также сбалансированы, что говорит о наличии спроса на инновационную продукцию в регионе на уровне не ниже среднего по ЦФО.

Активность использования инновационного потенциала Белгородской области первых двух стадий регионального инновационного цикла характеризуется неудовлетворительными индикаторами: удельные инвестиции в обрабатывающую промышленность Белгородской области на 30% ниже среднероссийского уровня, удельные инвестиции в науку – на 50%.

Таким образом, недоинвестированность первых двух стадий регионального инновационного цикла на фоне отсутствия специализированной финансовой инфраструктуры существенно сдерживает развитие инновационного сегмента экономики региона.

#### Список литературы:

1. Бакланова Ю.О. Инновационный потенциал региона и его открытость по отношению к внешней среде // Управление экономическими системами. – 2010. – № 1 (21). – Режим доступа: <http://uecs.mcnip.ru>.
2. Завлин П.Н. Оценка эффективности инноваций / П.Н. Завлин, А.В. Васильев. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 1998. – 216 с.
3. Кравченко С.И. Исследование сущности инновационного потенциала / С.И. Кравченко, И.С. Кладченко // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 68. – Донецк: ДонНТУ, 2003. – С. 88–96.
4. Лисин Б.К. Инновационный потенциал как фактор развития / Б.К. Лисин, В.Н. Фридлянов // Инновации. – 2002. – № 7. – С. 18.
5. Матвеева М.А. Механизмы управления инновационной деятельностью в экономических системах // Управление экономическими системами: [Электронный ресурс]. – Киров: Международный центр научно-исследовательских проектов. 2006. – № 3 (06). – Режим доступа: <http://uecs.mcnip.ru>.
6. Николаев А.И. Инновационное развитие и инновационная культура // Наука и наукознание. – 2001. – № 2. – С. 55.
7. Попович А.С. К вопросу о сущности и структуре инновационного потенциала / А.С. Попович, Т.М. Червинская // Наука. – 2005. – № 3. – С. 12.
8. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
9. Рынок: Бизнес. Коммерция. Экономика: толковый терминологический словарь / сост. В.А. Калашников; под общ. ред. А.П. Дашкова. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Маркетинг, 1998. – 403 с.
10. Шляхто И.В. Оценка инновационного потенциала региона // Управление общественными и экономическими системами. – 2007. – № 1.

## **Институциональные аспекты совершенствования управления региональной системой**

В статье раскрыта сущность основных современных подходов к управлению территориальным развитием в регионе. Обоснована необходимость перехода практики управления территориальным развитием в регионе на процессный подход как результат эволюционной трансформации территориально-проблемного, системного и системно-институционального подходов.

Замедление темпов экономического роста российской экономики, перспективы сокращения бюджета ставят перед регионами сложные задачи системного характера повышения эффективности управления территориальным развитием. Проблема совершенствования управления территориальным развитием усложняется наличием недостаточно четко сформулированной промышленной политики [2], продолжающимся финансово-экономическим кризисом мировой экономики, способствуют проблеме негативные ожидания отечественных производителей последствий вступления России в ВТО.

Перед регионами России поставлена задача формирования новой системы управления, базирующейся на нормативно закреплённом разграничении полномочий Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, которое должно сопровождаться внедрением современных методов и механизмов управления по результатам [1].

Повышение результативности и эффективности управления территориальным развитием возможно только на основе применения научно обоснованных подходов.

С нашей точки зрения, в современной практике управления территориальным развитием в регионе можно выделить три подхода:

- территориально-проблемный;
- системный;
- системно-институциональный.

В данной статье попытаемся обосновать необходимость перехода практики управления территориальным развитием на процессный подход как результат эволюционной трансформации территориально-проблемного, системного и системно-институционального подходов.

Территориально-проблемный подход получил свое развитие в преддверии перехода отечественной экономики на рыночные механизмы хозяйствования. Характерный для периода плановой экономики, территориально-проблемный подход был нацелен на создание и развитие территориальных крупных народнохозяйственных комплексов и решение крупномасштабных отраслевых и региональных народнохозяйственных проблем с применением современных для того времени достижений научно-технического прогресса и использованием природно-ресурсного потенциала регионов. Ключевым фактором развития территорий служили рациональное территориальное размещение производительных сил, инструментом – государственные программы по созданию крупных народнохозяйственных комплексов. Так, один из ведущих представителей отечественной региональной школы Н.Н. Некрасов в 1978 г. отмечает, что «особое значение имеют научно обоснованная рациональная территориальная организация хозяйства, планомерное размещение производительных сил по экономическим районам страны, целенаправленное формирование комплекса хозяйства в каждом районе» [4].

Такие сложные и емкие задачи невозможно решать без использования специальных научных методов – системного анализа и экономико-математического моделирования. Системный анализ рассматривался как способ систематизации и структурирования большого потока информации и обеспечения комплексности научного исследования и

разрабатываемых практических мероприятий для реализации поставленных задач. Этому способствовало и применение нового для того времени экономико-математического моделирования. Н.Н. Некрасов в своей книге «Региональная экономика. Теория, проблемы, методы» приводит слова академика Н.П. Федоренко: «Системный подход к организации планирования и управления народным хозяйством требует перехода ... от разрозненных частных моделей экономики, изолированного рассмотрения экономических категорий к общей концепции, позволяющей видеть всю систему связей и отношений в экономике, весь комплекс параметров, определяющих наилучшие пути ее развития и способствующих выполнению намеченных планов» [4].

Территориально-проблемный подход хотя и не исчерпал себя полностью, но практически полностью трансформировался в программно-целевой метод. Развитие рыночных основ хозяйствования, научного направления теории систем применительно к социально-экономическим системам, экономико-математического моделирования как особого аналитического инструментария [3] способствовало переходу к новой парадигме управления территориальным развитием – системному подходу.

Системный подход представляет собой методологию исследования объектов как систем. Системный подход к организации и управлению является способом мышления, соединением отдельных составляющих в единое целое. В.Н. Садовский [7] приводит около 40 определений понятия «система», получивших наибольшее распространение в литературе. Из совокупности имеющихся можно выделить простое и емкое определение, данное одним из основоположников теории систем.

Л. Бергаланфи: система – это комплекс взаимодействующих элементов. Определение Б.В. Прыкина [6] гласит, что «система есть множество, конкретные элементы которого обладают присущими только им свойствами, закономерно связаны между собой и составляют определенную целостность».

Понятие «система» органически связано с понятиями целостности, элемента, подсистемы, структуры и т. д. Поэтому регион (территория) как социально-экономическая система обладает сочетанием элементов, связанных между собой механизмом взаимодействия. На практике он проявляется в том, что предприятия, фирмы, государство, выполняя присущие им роли, нуждаются друг в друге, вступают в деловые отношения с целью достижения поставленных целей. В нашей стране велико влияние государства в силу традиционных патерналистских настроений в обществе, оставшихся в наследство еще с советских времен. Поэтому роль государства в налаживании эффективного механизма взаимодействия между хозяйствующими субъектами остается чрезвычайно высокой.

Региональная система – открытая система, которая погружена в общество и связана с ним обратными связями. Региональная система испытывает сильнейшее давление со стороны внешнего мира, ее устойчивость зависит от того, насколько она реагирует на сигналы внешней среды – изменения в политике государства, рост инфляции, состояние мировой экономики, изменение конъюнктуры на сырьевых рынках и т. д. Однако региональная социально-экономическая система в условиях федеративного устройства страны занимает особое место, так как именно здесь кроется один из основных резервов для расширения возможностей экономического и социального развития в масштабах всего государства.

Поэтому с позиции системного подхода эффективное управление регионом определяется способностью региональной власти сформировать систему с эффективным механизмом саморазвития, то есть способную максимально использовать имеющийся потенциал, устойчивую к изменениям внешней среды. Остается актуальной и проблема определения адекватного механизма государственного регулирования, затрагивающего региональные системы [8].

Таким образом, социально-экономическая система региона – структура, характеризующаяся наличием связей и отношений между образующими ее элементами (определенной организованностью), но и неразрывным единством со средой, во взаимоотношениях с

которой система проявляет свою целостность. Целостное функционирование оказывается результатом взаимодействия всех ее сторон и уровней. Для каждого региона характерны культурные различия, а также определенный уровень жизни населения.

Система региона является сложным типом, поведение которой подчинено достижению цели – эффективной деятельности всех ее элементов.

Поскольку региональная система является открытой, то на нее непосредственное влияние оказывает внешняя среда: политическая обстановка в стране, уровень инфляции, политическая, социальная и экономическая ситуация в соседних регионах и взаимодействие с ними. Эффективность управления обеспечивается ресурсами, которые используют в своей деятельности региональные, муниципальные власти, предприятия, организации, домашние хозяйства. В своей деятельности органы власти в регионе используют трудовые ресурсы, капитал (государственное имущество), финансовые ресурсы (региональный и муниципальный бюджет).

Оценка результатов развития региона реализуется через систему индикаторов, которые определяются в региональных стратегиях, программах и планах.

Системно-институциональный подход явился продолжением системного подхода и в настоящее время активно используется для развития отдельных сфер региона, решения приоритетных задач государственной политики. При системно-институциональном подходе управление регионом осуществляется как системой. При этом в регионе создается комплекс институтов, способствующих созданию благоприятных условий для развития всех сфер жизнедеятельности: социальной, культурной, экономической, экологической и т. д. Применение системно-институционального подхода можно рассмотреть на примере решения актуальной задачи развития инновационной деятельности в регионе. Для этого в регионах, взявших курс на инновационное развитие, осуществляется формирование инновационных систем, и создаются специальные институты.

В широком смысле термин «институт» подразумевает нормы и правила, охватывающие определенный круг отношений между субъектами. Различают институт как отношения (например, нормативно-правовые, власть, федеральное управление) и как формализованную структуру (например, высшее учебное заведение, научно-исследовательский институт).

На значимой роли институтов в развитии общественных отношений в свое время была построена теория институциональных изменений Т. Веблена, который считал, что институт – это «распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций» [10].

По мнению Д. Норта, институты задают «правила» игры, которые позволяют организовать отношения между людьми, создать мотивацию для полезного взаимодействия путем системы согласования интересов между ними [5]. И в этом смысле институты оказывают влияние на функционирование экономических систем, в долгосрочной перспективе способны оказать влияние на социально-экономическое развитие. Для России и ее регионов актуальна еще одна важная проблема функционирования неэффективных институтов, проявляющаяся в «неработающем» законодательстве, избирательном отношении судебной системы и т. д.

Возвращаясь к примеру поддержки развития инновационной деятельности в регионе, специальные институты здесь созданы в рамках инновационной инфраструктуры: технопарки, бизнес-инкубаторы, технополисы, венчурные фонды, ассоциации инновационно-активных предприятий и т. д. Нормативно-правовое обеспечение инновационного развития также является особым институтом, который может либо способствовать созданию благоприятного предпринимательского (в том числе инновационного) климата, либо препятствовать ему.

Процессный подход, на наш взгляд, является логичным продолжением рассмотренных выше подходов и справедливо получает в последнее время все большее распространение на микроуровне управления хозяйствующими субъектами.

Процессный подход основан на представлении деятельности как процесса. Логика процессного подхода заключается в том, что каждый элемент системы региона выполняет присущие ему функции. Предприятия и организации в регионе занимаются производством продукции, оказывают услуги. Органы государственной власти выполняют функции распоряжения государственным имуществом, создания благоприятной среды для предпринимательства, выполняют задачи социального обеспечения отдельных слоев населения, то есть осуществляют деятельность по реализации государственной политики на местах. Деятельность – это процесс реального взаимодействия субъекта и объекта для достижения поставленной цели, решения задачи путем выполнения специальных функций.

Поэтому функционирование региональной системы целесообразно рассматривать как совокупность процессов, в ходе которых между элементами системы происходит результативное взаимодействие.

Таким образом, процессный подход – это управление территориальным развитием как совокупностью процессов, набор которых определяется структурой и составом элементов региональной системы, выполняемыми функциями, целевыми установками, закрепленными в документах стратегического и тактического характера.

Процессный подход показал свою состоятельность в управлении ограниченными ресурсами, что особенно актуально для государственного управления. При этом ограниченность следует рассматривать не как нехватку или отсутствие ресурсов, но как объективную необходимость рационального их использования с учетом выполнения условия оптимизации для получения желаемого результата. Тогда необходимым условием достижимости поставленных целей является формирование потенциала ресурсов, т. е. активов региона: физических, нематериальных, капитальных, инфраструктурных, человеческих. Степень эффективности использования ресурсов характеризуется, с одной стороны, приростом стоимости капитала, а с другой – индикативными стратегическими показателями [9]. Не случайно в концепцию процессного подхода прекрасно вписывается программно-целевой метод, бюджетное планирование, составляющие основу инструментария управления процессами. Инструментарий реализации процессного подхода достаточно объемный и включает информационное обеспечение, прогнозы, стратегии, программы, планы комплексного социально-экономического развития и по отдельным направлениям, бюджет региона и др. Отдельное место в этом списке занимает кластерная политика как одна из наиболее эффективных технологий управления территориальным развитием в регионе.

Система инструментов управления развитием региональной экономики предназначена для воплощения на практике целей и задач региональной политики, которую применяют в своей деятельности органы регионального управления.

Таким образом, процессный подход к управлению территориальным развитием в регионе является новым перспективным научным направлением, требующим дальнейшей проработки.

### Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
2. Булавко О.А. Промышленная политика на этапе роста: монография. Самара: Изд-во «Ас Гард», 2012. 114 с.
3. Митрофанов А.Н., Семенычев В.К. Прогнозирование технологических и экономических показателей в задачах управления муниципальными образованиями // Вестник Самарского муниципального института управления. 2008. № 7. С. 5–14.
4. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы. М.: Экономика. 1978.

5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. / пер. с англ. А.Н. Нестеренко, предисл. и науч. ред. В.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С. 17.
6. Прыкин Б.В. Техничко-экономический анализ производства: учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.:ЮНИТИ – ДАНА, 2003.
7. Садовский В.Н. Основания общей теории систем. Логико-методологический анализ. М., 1974.
8. Тюкавкин Н.М., Бадирова А.В. О механизме государственного регулирования экономики // Вестник Самарского государственного университета. 2011. № 90. С. 54–57.
9. Хмелева Г.А. Развитие инновационной экономики: процессный подход: монография. Тамбов: Никитина М.А., 2012. 208 с.
10. Veblen T. The Theory of Leisure Class // An Economy of Institutions. 1992. № 4.

Научное издание

ТРИБУНА МОЛОДОГО УЧЕНОГО – 2015

Сборник научных трудов

*Материалы публикуются в авторской редакции*

Главный редактор Г. Я. Дарчинова  
Технический редактор О. А. Аймурзаева  
Дизайнер обложки Е. Н. Морозова  
ISBN 978-5-8399-0546-7



Подписано в печать 16.01.15. Формат 60x84 1/16.  
Гарнитура Times New Roman, 8,5. Усл.печ.л. 16,6. Уч.-изд.л. 21,93.  
Тираж 500 экз. Заказ № 59.

Издательство «Познание»  
420111, г. Казань, ул. Московская, 42  
Тел. (843)231-92-90  
e-mail: zaharova@ieml.ru

Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии ИЭУП:  
420108, г. Казань, ул. Зайцева, 17