ISSN 2223-4047

ВЕСТНИК

МАГИСТРАТУРЫ

6-1, 2017

научный журнал

ВЕСТНИК МАГИСТРАТУРЫ 6-1 (69) 2017

Научный журнал

издается с сентября 2011 года

Учредитель:

ООО «Коллоквиум»

Полное или частичное воспроизведение материалов, содержащихся в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения редакции.

Адрес редакции:
424002, Россия,
Республика Марий Эл,
г. Йошкар-Ола,
ул. Первомайская, 136 «А».
тел. 8 (8362) 65 – 44-01.
e-mail: magisterjourn@gmail.com.
http: // www.magisterjournal.ru.
Редактор: Е. А. Мурзина
Дизайн обложки: Студия PROekT
Перевод на английский язык
Е. А. Мурзина

Распространяется бесплатно.
Дата выхода: 15.06.2017.

ООО «Коллоквиум»
424002, Россия,
Республика Марий Эл,
г. Йошкар-Ола,
ул. Первомайская, 136 «А».

Главный редактор Е. А. Мурзина

Редакционная коллегия:

Е. А. Мурзина, канд. экон. наук, доцент (главный редактор).

А. В. Бурков, д-р. экон. наук, доцент (г. Йошкар-Ола).
В. В. Носов, д-р. экон. наук. профессор (г. Москва)
В. А. Карачинов, д-р. техн. наук, профессор (г. Великий Новгород)
Н. М. Насыбуллина, д-р. фарм. наук, профессор (г. Казань)
Р. В. Бисалиев, д-р. мед. наук, доцент (г. Астрахань)
В. С. Макеева, д-р. педаг. наук, профессор (г. Орел)
Н. Н. Сентябрев, д-р. биолог. наук, профессор (г. Волгоград)
И. В. Корнилова, д-р. истор. наук, доцент (г. Елабуга)
А. А. Чубур, канд. истор наук, профессор (г. Брянск).
М. Г. Церцвадзе, канд. филол. наук, профессор (г. Кутаиси).
Н. В. Мирошниченко, канд. экон. наук, доцент (г.Саратов)
Н. В. Бекузарова, канд. педаг. наук, доцент (г. Красноярск)
К. В. Бугаев, канд. юрид. наук, доцент (г. Омск)
Ю. С. Гайдученко, канд. ветеринарных.наук (г. Омск)
А. В. Марьина, канд. экон. наук, доцент (г. Уфа)
М. Б. Удалов, канд. биолог.наук, науч.сотр. (г. Уфа)
Л. А. Ильина, канд. экон. наук. (г. Самара)
А. Г. Пастухов, канд. филол. наук, доцент, (г.Орел)
А. А. Рыбанов, канд. техн. наук, доцент (г. Волжский)
В. Ю. Сапьянов, канд. техн. наук, доцент (г. Саратов)
О. В. Раецкая, канд. педаг. наук, преподаватель(г. Сызрань)
А. И. Мосалёв, канд. экон. наук, доцент (г. Муром)
С. Ю. Бузоверов, канд. с-хоз. наук, доцент (г. Барнаул)

© ООО «Коллоквиум», 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

4 ***А.С. Агафонова***
Организационно-управленческое обеспечение конкурентоспособности коммерческой организации на примере ПАО «МАГНИТ»

8 ***Д.Ф. Бязрова***
Оценка рефинансирования ипотечного кредитования

11 ***О.А. Горошко***
Многомерный статистический анализ лесных пожаров в регионах Российской Федерации

15 ***А.А. Костина***
Статистический анализ структуры и динамики налоговых поступлений Российской Федерации

19 ***М.В. Немченкова***
Эффективность деятельности органов местного самоуправления на примере муниципального образования – Кузнецовское сельское поселение

22 ***И.Ф. Нефедов***
Управление дорожным строительством региона на основе реализации контрактной системы

25 ***И.А. Николаева***
Системы управления коммерческой недвижимостью

29 ***М.И. Павлович***
От расточительности к рачительности: применение концепции «Lean» в дистрибуции

33 ***Л.О. Лукашевич***
Проблемы привлечения свободных денежных средств населения в депозиты коммерческих банков Республики Беларусь

36 ***А.В. Раменская, Т.П. Негорожина***
Проведение анализа рынка на примере комбикормовых предприятий

40 ***Д.И. Зырянов, О.А. Гурьева***
Методические подходы к оценке влияния факторов на рост эффективности корпорации в условиях риска и неопределенности

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

42 ***В.В. Якушев***
Сущность подведомственности и подсудности судьям арбитражных судов дел об административных правонарушениях: понятие, отличия, критерии подведомственности

45 ***В.В. Якушев***
Специальные особенности рассмотрения дел об административных правонарушениях подведомственных и подсудных арбитражным судам

48 ***Г.Т. Севоян***
Возникновение и цели создания Международного Валютного Фонда

50 ***Г.Т. Севоян***
Понятие и принципы Международного Валютного Фонда в международной валютно-финансовой системе

53 ***Н.А. Сивирчукова***
Особенности управления персоналом малого предприятия

55 ***Ю.С. Соколова***
Анализ финансового состояния экономического субъекта

57 ***О.Ю. Фомина***
Тенденции современного состояния рынка жилой недвижимости

61 ***У.А. Хохлова***
Кластеризация регионов Российской Федерации по численности прибывших в 2015 году

66 ***Е.А. Чехлатова***
Особенности налогообложения государственных (муниципальных) учреждений

68 ***Л.А. Чиркова***
Методы оценки стоимости активов предприятия

71 ***А.Э. Шин, Т.С. Веремьева***
Методика управления валютным риском организации

76 ***Ю.В. Шляхова***
Налоговый мониторинг как новая форма налогового контроля

79 ***Т.Ю. Трибунская***
Роль и значение налога на добычу полезных ископаемых в налоговой системе РФ

82 ***Т.Ю. Трибунская***
Налоговое регулирование предприятий нефтяной и газовой отрасли в РФ

86 ***Н.Р. Абдурахманов***
Юридическая природа принудительных мер медицинского характера

88 ***А.А. Афанасьева***
К пониманию «правового символа»

91 ***Н.В. Богатырева***
Военная ипотека: проблемы реализации жилищных прав членов семьи военнослужащего

94 ***Н.В. Богатырева***
Правовая основа военной ипотеки в России
98 ***К.И. Борисов***
Различие гражданско-правового и административного договора
101 ***А.Е. Епифанцева***
Участники исполнительного производства
104 ***Н.С. Кобзева***
Основания и порядок предъявления иска в суд
106 ***Э.Р. Мирьяминова***
Правовой режим общеизвестных товарных знаков
110 ***А.Ш. Пахомова***
Обязательства по оказанию образовательных услуг в РФ
113 ***Г.В. Семенов***
Признак наличности посягательства правомерности необходимой обороны
115 ***К.М. Симагина***
Правовое регулирование положения беженцев в Европейском Союзе
117 ***Ю.В. Симонова***
К вопросу об эффективности законодательства в сфере долевого участия в строительстве
120 ***М.В. Титова***
Правовое регулирование экологической безопасности
122 ***К.И. Хафизов***
Проблемы несостоятельности: история вопроса
124 ***Ю.А. Эдиев***
Раздел наследства в наследственном праве зарубежных стран
127 ***Г.Г. Попов, Э.Э. Рефатов***
Порядок и особенности принятия государствами международных обязательств в области прав инвалидов
129 ***Д.В. Кузнецов***
Понятие договора возмездного оказания услуг и его соотношение с договором подряда
133 ***А.И. Чурсанова***
Перспективы развития отечественного законодательства и правовой контроль интернет-контента как субъекта рекламной деятельности
137 ***А.И. Чурсанова***
Правовые категории и административные механизмы регламентации рекламной деятельности в России

141 *Информация для авторов*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 330

А.С. Агафонова

ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «МАГНИТ»

В статье посредством анализа конкурентоспособности компании ПАО «Магнит» рассматриваются особенности организационно-управленческого обеспечения конкурентоспособностью коммерческой организации. Для проведения анализа конкурентных преимуществ на рынке и выделении сильных сторон и возможности ПАО «Магнит» были рассмотрены теоретические аспекты обеспечения конкурентоспособности коммерческой организации, а также особенности рынка продуктового ритейла в России.

Ключевые слова: *конкуренция, конкурентоспособность, рынок продуктового ритейла, стратегический анализ, стратегия развития, лидерство на рынке, рынок совершенной конкуренции.*

Условия рынка придают управлению конкурентоспособностью предприятия первостепенное значение. Разрешение вопросов, относящихся к обретению конкурентоспособности экономическим субъектом, напрямую связаны с особенностями развития определенной отрасли народного хозяйства.

В сегменте экономики сбыта потребительских товаров в течение последних лет наблюдается повышение уровня конкуренции, что обусловлено внутренними факторами развития торговли и монополизацией деятельности, а также количеством проникших на российский зарубежных компаний. В таких условиях от конкурентоспособности и воплощения конкурентных подходов, которые обеспечивают устойчивое положение предприятия на рынке, зависит общий успех хозяйствующего субъекта.

Конкурентоспособность предприятия обеспечивается путем выработки мер по развитию и закреплению конкурентных преимуществ в рамках рынка товаров и услуг.

© Агафонова А.С., 2017.

Научный руководитель: *Сидоров Михаил Николаевич* – доктор экономических наук, профессор, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва), Россия.

В рыночной экономике ключевым понятием является конкурентоспособность. В общем случае под конкурентоспособностью принято понимать способность конкурировать на рынках товаров и услуг в отношении других предприятий аналогичного профиля.

Термин «конкуренция» происходит от латинского «concurrere», означающего «столкновение», «состязание» и представляет собой механизм соперничества, борьбы рыночных структур за право найти своего покупателя и за возможность эффективно функционировать на рынке.

Высокий уровень конкурентоспособности предприятия служит гарантом получения высокой прибыли. Следовательно, в условиях существующей модели социально-экономического развития страны вопросы конкурентоспособности предприятия занимают главенствующее место в теории национального хозяйства.

Рассматривая проблему конкурентоспособности предприятия на современном этапе развития, стоит отметить, что ее единого, общепринятого понимания не существует. Конкурентоспособность предприятия определяется двумя элементами: конкурентоспособностью продукции, которая в динамике характеризует степень удовлетворения спроса, и конкурентоспособностью производства как пути достижения выпуска конкурентоспособной продукции, т.е. является обобщающим показателем, объединяющим конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность производства и выражающим отличия в развитии данного предприятия и предприятий-конкурентов – наличие конкурентных преимуществ, степень адаптации к изменениям конкурентной среды, эффективность производственной деятельности.

Основываясь на вышесказанном, рассмотрим условия конкурентоспособности предприятия на примере торговой компании ПАО «Магнит».

Анализ конкурентоспособности компании нельзя рассматривать без анализа внешней среды и влияния внешних факторов на деятельность ПАО «Магнит». Сложные макроэкономические условия привели к изменению в покупательском поведении. Снижение платежеспособного спроса в 2015-2016 годах усилило конкуренцию за покупателя среди компаний розничной торговли. Многие компании столкнулись с уменьшением количества покупателей. Одновременно, степень чувствительности покупателей к цене значительно выросла. Поэтому все компании сектора вынуждены были в течение 2016 года работать над улучшением своего ценового предложения.

Покупатель стал искать более выгодных предложений по цене и качеству. В результате изменилось отношение покупателей к товарам под частными (собственными) торговыми марками сетей, так как, обычно, собственные торговые марки предполагают самую низкую цену среди товаров-аналогов. До кризиса многие потребители скептически относились к данной категории товаров, однако, однажды попробовав, покупатель смог оценить качество продуктов, предлагаемых по выгодной цене.

Современный формат розничной торговли составляет около 65% от рынка продуктов питания. Несмотря на активное развитие розничных сетей в России, в целом рынок еще не перенасыщен современным форматом розничной торговли. По данным Инфолайн в 2016 году только 65% рынка продуктов питания приходись на современный формат торговли, во то время как 28% занимала традиционная торговля, и 7% - занимали рынки. При этом на 7 крупнейших компаний из сектора розничной торговли продуктами питания приходилось всего 22% рынка.

Из 22%, занимаемых семью крупнейшими игроками, около 15% рынка занимают сети, в основном ориентированные на «малый формат» магазинов: Магнит, X5 Retail Group и ГК «ДИКСИ». 7% рынка занимают сети, оперирующие в основном в сегменте классического гипермаркета: Ашан, Лента, О'Кей и Метро КЭШ & Керри – рис. 1.

Таким образом, ПАО «Магнит» занимает 6,9% на рынке торговых сетей и является одной из самых крупных.

При этом стоит отметить, что существует значительный разрыв между лидерами рынка и более мелкими игроками. На рынке всего 2 крупнейшие компании, выручка которых превысила 500 млрд. руб. в 2016 году – ПАО «Магнит» и X5 Retail Group. Остальные компании из топ 7 имеют выручку от 100 до 500 млрд. руб. Выручка прочих игроков составляет менее 100 млрд. руб. в год.

Крупнейшие компании являются основной движущей силой развития отрасли Основные игроки растут быстрее рынка в целом, а отрыв крупнейших компаний увеличивается с каждым годом. Из-за кризисных явлений на рынке данная тенденция только усилилась, так как крупные компании имеют более значительные возможности финансировать свое развитие даже в условиях кризиса.

Если в 2015 году на долю семи крупнейших компаний пришлось около 60% прироста торговых площадей, то в 2016 году данный показатель составил около 68%. Это говорит о том, что несмотря на тяжелую ситуацию в экономике, крупнейшие сети не останавливают свое развитие, в то время как снижение спроса, рост конкуренции в сочетании с усложнением доступа к финансовым ресурсам заставляют более мелкие компании корректировать планы своего развития.

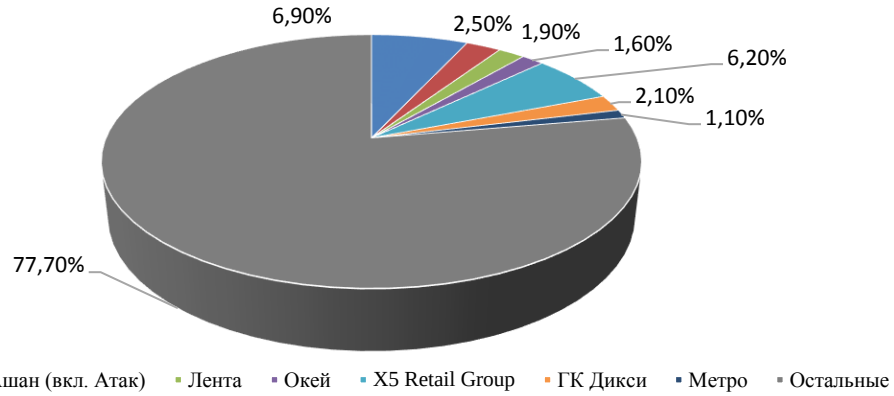

Рис. 1. Доли рынка ТОП-7 крупнейших компаний рынка в 2016 году, в %

Среди лидеров по приросту площадей в 2016 году оказались компании X5 Retail Group, Магнит, Лента и ГК «ДИКСИ». Рост площадей этих компаний превысил средний рост среди всех крупнейших продовольственных сетей России.

Сеть магазинов «Магнит» - одна из ведущих розничных сетей по торговле продуктами питания в России.

Розничная сеть «Магнит» работает для повышения благосостояния своих клиентов, предлагая им качественные товары повседневного спроса по доступным ценам. Компания ориентирована на покупателей с различным уровнем доходов и поэтому ведет свою деятельность в четырех форматах: магазин «у дома», гипермаркет, магазин «Магнит Семейный» и магазин косметики.

«Магнит» является лидером по количеству продовольственных магазинов и территории их размещения. На 31 декабря 2016 года сеть компании включала 14 059 торговых точек, из них: 10 521 – в формате «магазин у дома», 237 гипермаркетов, 194 магазина «Магнит Семейный» и 3 107 – «Магнит Косметик». Выручка компании за 2016 год составила 1,07 триллиона рублей.

Магазины розничной сети «Магнит» расположены в 2 494 населенных пунктах Российской Федерации. Зона покрытия магазинов занимает огромную территорию, которая растянулась с запада на восток от Брянска до Красноярска, а с севера на юг – от Мурманска до Владикавказа. Большинство магазинов расположено в Южном, Северо-Кавказском, Центральном и Приволжском Федеральных округах. Также магазины «Магнит» находятся в Северо-Западном, Уральском и Сибирском округах. Магазины розничной сети «Магнит» открываются как в крупных городах, так и в небольших населенных пунктах. Около двух третей магазинов компании работает в городах с населением менее 500 000 человек.

Проведем SWOT-анализ ПАО «Магнит» - таблица 1.

Таблица 1

SWOT-анализ ПАО «Магнит»

Сильные стороны	Слабые стороны
Выгодное географическое положение Широкая известность розничной сети Широкое распространение торговой сети Лидер на рынке Одна из самых высоких выручек среди розничного ритейла Высокий контроль качества продукции Широкий ассортимент продукции Лучшие ценовые предложения на многие виды товаров	Текучесть кадров на низших должностях Случаи воровства среди сотрудников магазинов
Угрозы	**Возможности**
Покупатели ожидают низких цен Спад платежеспособности населения при усугублении кризиса Ужесточение налогового режима Изменение предпочтений покупателей Снижение поставок импортной продукции в результате введения санкций против России	Расширение сбыта путем открытия новых магазинов Рост реальных доходов населения Увеличение ассортимента продукции Увеличение количества покупателей Проведение новых акций, рекламных кампаний

Таким образом, среди сильных сторон компании ПАО «Магнит» были выделены: выгодное географическое положение, широкая известность розничной сети, широкое рапространение торговой сети, лидер на рынке, одна из самых воских выручек среди розничного ритейла, высокий контроль качества продукции, представленной в магазине, а также широкий ассортимент и ценовое преимущество. Данная торговая сеть беспорно является лидером на рынке продуктового ритейла, что дает ей значительное преимущество по сравнению с конкурентами.

Вместе с тем, были также выделены и угрозы для деятельности компании: покупатели ожидают низких цен, спад платедеспособности населения при усугублении кризиса, изменение предпочтений покупателей, снижение поставок импортной продукции в реультате введения санкций против России и российских компаний. В связи с чем, для укрепления своих позиций на рынке, ПАО «Магнит» может использовать стратегию расширения рынка путем открытия новых магазинов в регионах, а также необходимо разработать новые акции, рекламные кампании для стимулирования продаж и увеличения выручки.

Таким образом, для повышения конкурентоспособности на рынке, а также усилении своих позиций ПАО «Магнит» предлагается: дальнейшее расширение сети за счет роста плотности покрытия ключевых рынков присутствия, а также органического развития в наименее освоенных регионах России; развитие мультиформатной бизнес-модели: продолжение агрессивного развития форматов "магазин у дома", "гипермаркет", "Магнит Семейный" и "Магнит Косметик"; формирование высокого уровня лояльности к бренду со стороны ключевой аудитории; внедрение дополнительных мер по оптимизации издержек и улучшению рентабельности.

Библиографический список

1.Адлер, Ю.П. Лидерство как механизм постоянного обеспечения конкурентоспособности / Ю.П. Адлер, В.В. Липкина // Стандарты и качество. – 2015. – № 10. – С. 14-22.

2.Арбатская, Е. А. Подходы к оценке конкурентоспособности предприятия / Е.А. Арбатская // Известия ИГЭА. – 2016. – № 1. – С. 118- 121

3.Гравшина, И.Н. Конкурентная стратегия в системе управления конкурентоспособностью предприятия / И.Н. Гравшина // Молодой ученый. – Чита, 2013. – № 6. – С. 296-298.

АГАФОНОВА АНГЕЛИНА СЕРГЕЕВНА – магистрант факультета менеджмента, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва), Россия.

УДК 330

Д.Ф. Бязрова

ОЦЕНКА РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В данной статье будут раскрыты процесс оформления и проблемы рефинансирования ипотечного кредита. Рефинансирование ипотечных кредитов – это программа для банка, по которой банк выкупает долг заемщика другого банка, тем саамы гасит его долг, в следствии этого клиент переходит в другой банк где с ним и работают. Новый банк предлагает выгодные условия для клиента. Рефинансирование ипотечного кредита в наше время предоставляется разными банками Российской Федерации. Эта уж очень привлекательная экономически услуга, которую начали осваивать банковские учреждения и начали они проделывать такие действия еще за долго до того, как законодательство страны изменилось в лучшую сторону для потребителей.

Ключевые слова: *рефинансирование, ипотечный рынок, ипотека, кредитные организации, банк, оценка, ипотечное кредитование, залог, договор, погашение кредита.*

«Рефинансирование» означает изменение условий по действующему кредитному договору: либо путем получения нового кредита, либо путем изменения условий действующего договора.

До недавнего времени перекредитовать ипотечный кредит могли лишь избранные заемщики, да и то в редких случаях. Теперь же эта услуга становится все более распространенной, поскольку спрос на нее растет опережающими темпами. Ведь несколько лет назад ставки по ипотечным кредитам составляли 18-19% в рублях и 13-16% в долларах, теперь же они снизились до 12-13% и 9-11% соответственно.

Правда, прежде чем решиться на перекредитование своей ипотеки, клиенту стоит внимательно посчитать, стоит ли игра свеч. Как правило, реально ощутить выгоду от рефинансирования можно, если разница в процентных ставках составляет не менее 2-3 пунктов, а оставшаяся сумма кредита не ниже $50 тыс. "Например, если вносится $1267 в месяц по кредиту на $100 тыс., взятому три года назад на 15 лет под 13% годовых- перекредитовавшись под 10% годовых, приходиться платить $1107 (с учетом того, что часть долга уже погашена). За остающиеся 12 лет экономия составит около $23 тыс. При этом, если сократить срок кредитования до 10 лет, ежемесячный платеж не будет существенно отличаться от первоначального ($1226 против $1267), зато заемщик сэкономит около $35 тыс. Если же клиент преследует цель уменьшить ежемесячные платежи, ему стоит растянуть срок кредитования. Правда, в этом случае уменьшится сумма общей выгоды. Например, если клиент продлит кредит до 15 лет с момента рефинансирования, ежемесячный платеж составит $994, но общая выгода уменьшится до $3470. А если продлить кредит до 20 лет, то выплата составит $892 в месяц, но переплата будет $31 500 [1].

Стоит отметить, что банкиры не рекомендуют рефинансировать ипотеку, если срок кредитования уже подходит к концу. Если осталось выплатить примерно 30% ссуды, перекредитование может быть не очень эффективным. На этом этапе аннуитетные платежи будут включать большую часть основного долга и меньшую - выплаты по процентам.

Для банкиров рефинансированный кредит - менее рисковый актив, чем вновь выданный, ведь у этого кредита уже есть история, по которой можно оценить заемщика, да и залог по нему, как правило, заметно превышает сумму кредита. Вместе с тем с момента снятия обременения в одном банке и регистрации залога в другом банке кредит фактически ничем не обеспечен. Этот период длится около двух месяцев, и в это время банки вынуждены все риски брать на себя. Ряд банков предлагает заемщику заключить предварительный залоговой договор либо отдать в залог иной объект недвижимости, находящийся в собственности у клиента. Еще один способ, которым банк старается снизить риски – это различающиеся процентные ставки до и после оформления залога. До непосредственного оформления кредита заемщику придется погашать кредит под процентную ставку на 2-3 пункта выше.

Некоторые банки отказываются рефинансировать «чужие» кредиты, если в кредитном договоре в качестве цели ипотечного кредитования четко не прописано, кредит получен «на приобретение жилья».

© Бязрова Д.Ф., 2017.

Научный руководитель: *Сакиев Т.М.* – кандидат экономических наук, доцент, Северо-Кавказский горно-металлургический институт (ГТУ), Россия.

С юридической точки зрения рефинансирование ипотеки может быть оформлено тремя способами [2]:

1) Цессия – уступка права требования. В соответствии с Гражданским кодексом, согласие заемщика в данном случае не требуется, а вот согласие банка-кредитора – просто необходимо.

2) Выкуп закладной. Наличие письменного согласия держателя закладной – то есть банка, который выдал вам ипотеку, – естественно, обязательно.

3) Выдача нового кредита с регистрацией последующего залога. Вот здесь самая «щекотливая» для рефинансирующего банка ситуация, он выдает вам кредит на гашение «старого» кредита фактически без обеспечения – до момента гашения кредита в «первом» банке и снятия обременения в регистрационной плате залог «принадлежит» «первому банку». Правильное оформление – когда оформляется договор последующего залога. Такой договор является гарантией для рефинансирующего ипотеку банка: залог сразу перерегистрируется именно на него. Но для этого требуется согласие банка-кредитора, а также держателя залога.

В отличие от рефинансирования потребительского кредита, перекредитование ипотеки нельзя провести втайне от банка. Поэтому, выстраивая схему, грамотно и вежливо выстраивайте диалог с кредитными специалистами. Хотя не исключена ситуация, в которой банк согласится с вашим вариантом рефинансирования и пойдёт вам на встречу.

Соглашаясь на программу рефинансирования по данной программе, никогда точно нельзя быть уверенным в том, насколько понизится процентная ставка по кредиту, поскольку она рассчитывается персонально под каждого заемщика.

Для возможности выполнить рефинансирование ипотечного кредита по программе заемщику требуется определенный пакет документов.

Данные условия обусловлены максимальным страхованием со стороны кредитора, поскольку банк должен просчитывать возможность невыплаты ипотечного займа [3].

Причин, по которым банк может отказать заемщику в рефинансировании, несколько. Фактически это те же самые причины, по которым банк может отказать заемщику в оформлении самого ипотечного кредита. Одним из важных факторов для рефинансирования, как и для кредита, является платежеспособность клиента. И если за то время, пока клиент расплачивался с первым банком, у него снизился доход, банк может отказать ему в рефинансировании. Подвести может и сам объект недвижимости. Как правило, банки выдвигают определенные условия к приобретаемой недвижимости. Например, многие банки ограничивают покупки квартир в "хрущевках", домах с деревянными перекрытиями или в закрытых административно-территориальных образованиях.

Но, несмотря на проблемы, у рефинансирования есть еще один неоспоримый плюс - постоянный рост цен на рынке недвижимости. Вложения в ипотеку в условиях роста цен на жилье становятся более выгодными, так как квартира к моменту окончания выплат может стоить существенно больше той суммы, которую даже с учетом процентов выплатил заемщик. К тому же при рефинансировании банк проводит повторную процедуру оценки недвижимости, и при увеличении стоимости объекта недвижимости банк может увеличить сумму предоставляемого кредита. В этом случае у клиента появляются свободные деньги, которые он может потратить на разные цели. Часть денежных средств направляется в счет погашения кредита в первом банке-кредиторе, а остальные средства могут использоваться на ремонт либо для покупки другой недвижимости [4].

Страхование.

Нужно уточнить у банка, с которым планируется заключать договор о рефинансировании, перечень аккредитованных страховых компаний. Вполне возможно, что по действующему договору ипотечного кредитования уже клиент застрахован в одной из компаний. В этом случае не надо будет повторно страховаться. Достаточно переписать выгодоприобретателя на новый банк.

Если компания, у которой клиент был застрахован в прошлом, не аккредитована рефинансирующим банком, всегда можно расторгнуть договор страхования. Другой вариант – можно договориться с банком о том, что до конца периода страхования вы меняете выгодоприобретателя, а в следующем страховом периоде страхуетесь в аккредитованной компании.

Библиографический список

1.Котляров М.А. Национальная банковская система как элемент обеспечения суверенитета России // Банковское дело. 2015. №3. С.56-59.

1.Пахомов В.Ю. Технологии продажи банковских продуктов.// Методический журнал. Банковский ритейл. – №2. – 2016г.

2.Гришаев С.П. Кредитный договор: содержание, виды, исполнение – Система ГАРАНТ, 2015 г. – 106 с.

3.Аксаков А.Г. Банковская система России 2015: тенденции и приоритеты посткризисного развития. Сборник статистических данных по банковской системе РФ на 2015 год.

4.Конституция Российской Федерации: офиц. Текст. – М.: Проспект, 2013. – 39с

2.Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ // Российская газета. – 1994. – дек. (№238-239).

3.Федеральный закон от 02.12.1990 №395–1 (ред. от 13.07.2015) «О банках и банковской деятельности».

5.Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 05.10.2015) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)"

6.Федеральный закон от 30.12.2004 N 218-ФЗ (ред. от 03.12.2011) "О кредитных историях".

7.Банковский менеджмент: Учебник/Под ред. О.И. Лаврушина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, – 2012с.56

8.Банк и банковские операции: учебник /коллектив авторов; под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2012. – 272 с.

9.Горина Т.И. Деньги, кредит, банки. Учебное пособие. 2-е изд. / сост. Горина Т. И. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2014. – 152 с.

10. Жарковская Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка. Учебник / Е. П. Жарковская. – 2-е изд., стер. – М. : Издательство «Омега-Л», 2014. – 325 с.

11. Жуков Е.Ф. и др. Деньги. Кредит. Банки. Учебник/ Е.Ф. Жуков, Н.М. Зеленкова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 420 с.

12. Кураков Л.П. Банковская система России. - М.: Перспектива, 2012.-332с.

13. Лаврушин О.И. Современная система кредитования. – М.: КНОРУС, 2013.с.299.

14. Потребительское кредитование в России. Теория, практика, законодательство. М.: Юриспруденция, 2014. – 232.

15. Столяренко В.М. Центральный Банк и его роль в экономике страны. - М.: ГУ-ВШЭ, 2013.-223с.

16. Журнал «Финансы и кредит». – 2016. – №24 – 79 с.

17. Шаповалов М.А., Бородина Н.М., Миронов В.Ю., Рыбакова С.В. Комментарий к Федеральному закону от 2 декабря 1990 г. №395-1 О банках и банковской деятельности – Система ГАРАНТ, 2013. – 327 с.

18. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. Учебник. – 3-е изд., доп. – М.: ИНФРА –М, 2013. – 352 с.

19. Информационный портал по вопросам карточного банковского бизнеса: www.cardexpo.ru

20. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации // http://www.cbr.ru

---

БЯЗРОВА ДИАНА ФЕДОРОВНА – магистрант, Северо-Кавказский горно-металлургический инстут (ГТУ), Россия.

УДК 630.181

О.А. Горошко

МНОГОМЕРНЫЙ СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЛЕСНЫХ ПОЖАРОВ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье проводится многомерный статистический анализ лесных пожаров в регионах Российской Федерации в 2015 г. С целью определения территорий с наибольшим числом возгораний построена картограмма интенсивности рассматриваемого явления. Также проведена кластеризация регионов Российской Федерации по интенсивности лесных пожаров и выделены лидирующие регионы Российской Федерации внутри каждого кластера.

Ключевые слова: *лесные пожары, кластерный анализ, картограмма, интенсивность, лидирующие регионы.*

Проблема лесных пожаров по праву считается одной из самых серьезных и нерешенных в настоящий момент человеком. Лесные пожары наносят урон экологии, экономике, сельскому хозяйству, а часто и человеческие жизни оказываются под угрозой. Для стран, где леса занимают большую территорию, лесные пожары являются национальной проблемой, а ущерб, наносимый реальному сектору экономики, исчисляется десятками и сотнями миллионов долларов в год. Но наибольшую опасность представляет угроза населенным пунктам, когда лесной пожар может стать причиной смерти людей.

Для того чтобы обнаружить и предотвратить лесные пожары в настоящее время используются современные технологии, начиная от спутникового мониторинга и закачивая самыми современными системами видеонаблюдения с элементами компьютерного зрения [6].

С целью определения территорий с наибольшим числом возгораний, лесные пожары Российской Федерации в 2015 г. были представлены на картограмме интенсивности.

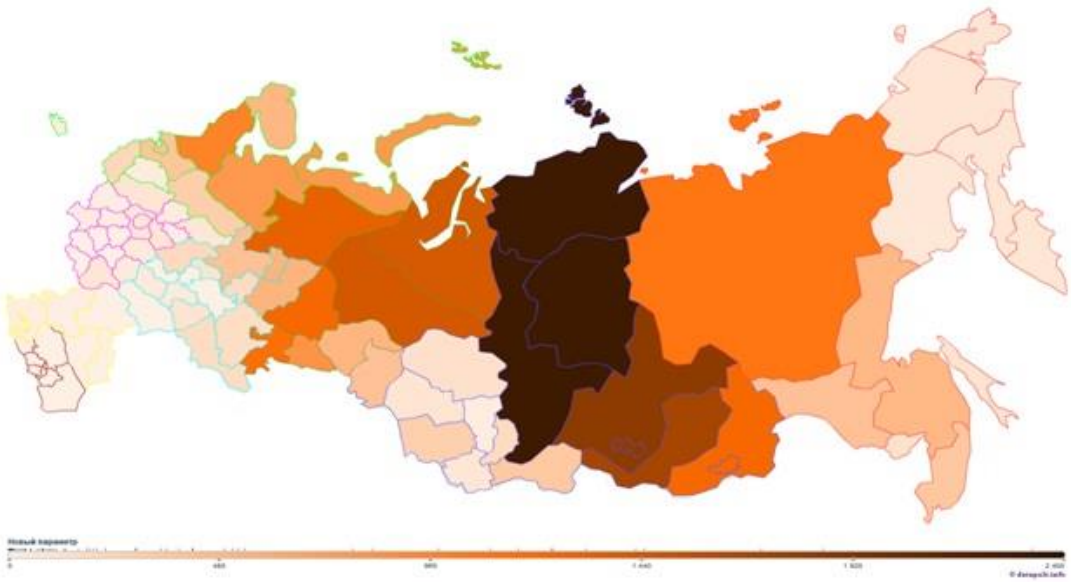

Рис. 1. Карта лесных пожаров 2015 года в Российской Федерации

На основе представленной картограммы интенсивности можно отметить, что наибольшее число лесных пожаров характерно для Сибирского Федерального округа, поскольку большую часть территории занимает тайга. Северо-Кавказский округ отличается наименьшими показателями лесных пожаров, что

© Горошко О.А., 2017.

Научный руководитель: *Фаизова Лилия Радиковна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики и эконометрики, Оренбургский государственный университет, Россия.

объясняется горной территорией данного округа, а черноморское побережье Кавказа – это влажные субтропики.

Анализируя причины возникновения и процесс развития лесных пожаров нетрудно заметить, что пожарная опасность в лесах существенно зависит от погодных условий. Наибольшее влияние на пожарную опасность в лесу оказывают: осадки, температура воздуха и его влажность, ветер и облачность [3, с. 1, 5, с. 23].

Далее была проведена кластеризация регионов Российской Федерации по интенсивности лесных пожаров. В качестве факторов, оказывающих влияние на лесные пожары в регионах Российской Федерации (y_i) выделены:

x_1 – температура воздуха (C°);

x_2 – атмосферные осадки (миллиметров);

x_3 – расходы по тушению лесных пожаров (тыс. р.);

x_4 – среднегодовая численность населения (тыс. чел.).

Для адекватного проведения анализа, из рассматриваемой совокупности были исключены такие города федерального значения, как Москва и Санкт–Петербург, так как они обладают аномально большими значениями ряда выделенных факторов.

Древовидная диаграмма групп регионов Российской Федерации с помощью метода Варда с применением Евклидова расстояния представлена на рисунке 2.

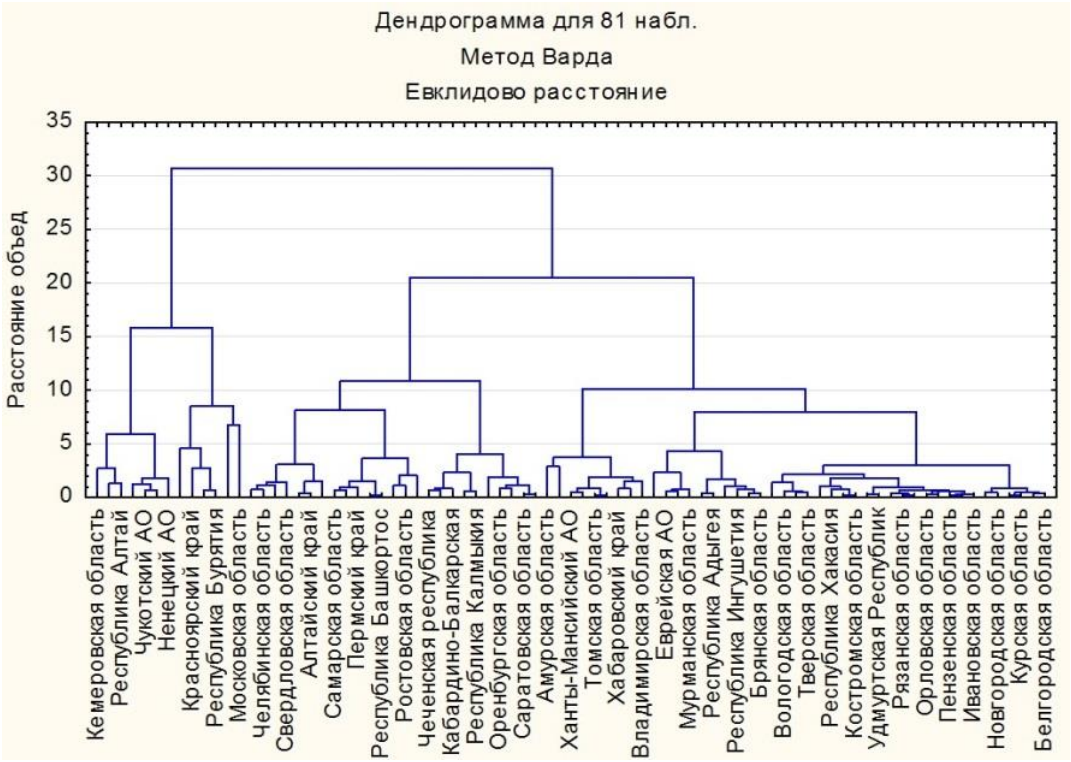

Рис. 2. Древовидная диаграмма групп регионов Российской Федерации

Исходя из построенной диаграммы, можно отметить целесообразность разбиения изучаемой совокупности на 3 группы.

Далее нами была проведена классификация регионов методом k-средних. Результаты группировки регионов Российской Федерации представлены в таблице 1.

Таблица 1

Результаты группировки регионов Российской Федерации

№	Количество субъектов в кластере	Регион
1	55	Белгородская обл., Брянская обл., Владимирская обл., Воронежская обл., Ивановская обл., Калужская обл., Костромская обл., Курская обл., Липецкая обл., Орловская обл., Рязанская обл., Смоленская обл., Тамбовская обл., Тверская обл., Тульская обл., Ярославская обл., Республика Карелия, Архангельская обл., Вологодская обл., Калининградская обл., Ленинградская обл., Мурманская обл., Новгородская обл., Псковская обл., Республика Адыгея, Республика Калмыкия, Краснодарский край, Астраханская обл., Волгоградская обл., Ростовская обл., Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия, Чеченская Республика, Ставропольский край, Республика Башкортостан, Республика Марий Эл, Республика Татарстан, Республика Мордовия, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Пермский край, Кировская обл., Нижегородская обл., Оренбургская обл., Пензенская обл., Самарская обл., Саратовская обл., Ульяновская обл., Приморский край, Камчатский край, Сахалинская обл., Европейский АО
2	7	Московская обл., Республика Бурятия, Забайкальский край, Красноярский край, Иркутская обл., Республика Саха (Якутия), Амурская обл.
3	19	Республика Коми, Ненецкий АО, Курганская обл., Свердловская обл., Тюменская обл., Челябинская обл., Ханты-Мансийский АО, Ямало-Ненецкий АО, Республика Алтай, Республика Тыва, Республика Хакасия, Алтайский край, Кемеровская обл., Новосибирская обл., Омская обл., Томская обл., Хабаровский край, Магаданская обл., Чукотский АО

В первый кластер вошли 55 регион, во второй – 7, а третий содержит 19 регионов. Во второй кластер попали регионы с наибольшими значениями показателей изучаемых явлений и процессов. Третий кластер характеризуется средними уровнями рассматриваемых показателей. Для первого кластера, включившего в себя наибольшее количество городов, характерно минимальные значения практически всех факторов, за исключением температуры воздуха. Оренбургская область относится к первому кластеру.

На рисунке 3 представлен график средних центрировано-нормированных значений.

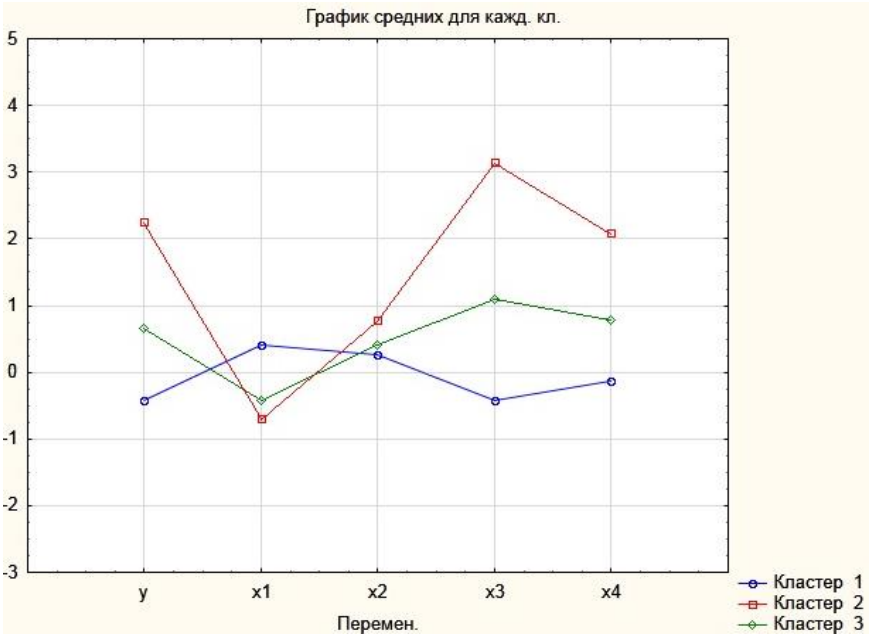

Рис. 3. График средних центрировано-нормированных значений

Анализ рисунка 3 позволяет сделать следующие выводы:

1) первый кластер характеризуется низким уровнем лесных пожаров и рассматриваемых факторов. Однако отметим, что для регионов Российской Федерации, вошедших в первый кластер, характерно наибольшее значение температуры воздуха.

2) второй кластер характеризуется максимальным числом лесных пожаров. Все факторные признаки, кроме температуры воздуха, также принимают максимальные значения.

3) объекты третьего класса характеризуются средними значениями числа лесных пожаров и выделенных факторных признаков.

Выделим лидирующие регионы Российской Федерации внутри каждого кластера с помощью метода рейтинговой оценки, которая сводится к следующему алгоритму:

1) исходные данные представляются в виде матрицы A_{ij}, по вертикальной оси матрицы откладываются номера показателей $(i = 1,\ 2,\ \ldots\ n)$, по горизонтальной откладываются номера субъектов $(j = 1,\ 2,\ \ldots\ m)$;

2) по каждому показателю находится максимальное значение и заносится в столбец условного эталонного объекта $(m+1)$;

3) исходные параметры матрицы стандартизуются в отношении соответствующего показателя эталонного объекта по формуле (1):

$$x_{ij} = \frac{A_{ij}}{A_{ij}^{эталон}}, \quad (1)$$

где x_{ij} – стандартизированные показатели $j-го$ региона Российской Федерации.

4) для каждого анализируемого объекта значение его рейтинговой оценки определяется по формуле (2):

$$R_j = \sqrt{\left(1 \pm x_{1j}\right)^2 + \left(1 \pm x_{2j}\right)^2 + \ldots + \left(1 \pm x_{nj}\right)^2} \quad (2)$$

где R_j – рейтинговая оценка для $j-го$ региона Российской Федерации.

5) анализируемые объекты упорядочиваются (ранжируются) в порядке убывания рейтинговой оценки. Наивысший рейтинг имеют объекты с минимальным значением сравнительной оценки.

Согласно полученным расчетам, высокими показателями, характеризующими пожарную ситуацию лесов Российской Федерации, в первом кластере обладают Приморский край и Краснодарский край. Во втором кластере лидером является Московская область. В третьем кластере лидирующую позицию занимают Чукотский и Ямало-Ненецкий автономные округа. Среди регионов, вошедших в первый кластер, Оренбургская область занимает лишь 47 позицию.

Для того чтобы дать точные ответы на интересующие вопросы, касающихся размеров реальной пожарной опасности: частота возникновений пожаров, экологические, социальные, экономические последствия, число выгоревших лесов и быть готовыми к эффективному реагированию на пожары, необходимо вести учет лесных пожаров, их последствий, и на основе этих данных проводить статистические исследования.

Библиографический список

1 Афанасьев, В. Н. Анализ временных рядов и прогнозирование: учебник / В. Н. Афанасьев, М. М. Юзбашев. – Москва: Финансы и статистика, 2001. – 228 с. – ISBN 5-279-02419-8.

2 Афанасьев, В. Н. Моделирование и прогнозирование временных рядов: учеб. пособие для вузов / В. Н. Афанасьев, Т. В. Лебедева. – Москва: Финансы и статистика, 2009. – 292 с. – ISBN 978-5-279-03402-4.

3 Доррер, Г. А. Методика оценки и прогнозирования параметров крупных лесных пожаров на основе спутниковай информации / Г. А. Доррер, В. С. Коморовский, С. П. Якимов // Технологии техносферной безопасности. – 2011. – № 2. – С. 1-16.

4 Танков, Д. А. Некоторые особенности сезонной и суточной динамики лесных пожаров на территории Оренбургской области / Д. А. Танков, Н. А. Жамурина, А. А. Танков // Извест. Оренб. гос. аграр. ун-та. – 2013. – № 1 (39). – С. 196-197.

5 Яковлев, Д. В. Возможности применения географических информационных систем для решения задач прогнозирования возникновения лесных пожаров / Д. В. Яковлев, А. В. Звягинцева // Вестн. Воронеж. ин-та ГПС МЧС России. – 2012. – № 1 (2) . – С. 23-28.

6 Лесные пожары [Электронный ресурс] // Лесной Дозор. – Режим доступа: http://www.lesdozor.ru. (дата обращения: 19.05.2017).

ГОРОШКО ОЛЬГА АНДРЕЕВНА – магистрант, Оренбургский государственный университет, Россия.

УДК 311: 336.22

А.А. Костина

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматривается анализ структуры и динамики налоговых поступлений Российской Федерации. На основании данного анализа сделаны выводы и предложены меры по улучшению отдельных показателей налоговых поступлений Российской Федерации. Также в работе проводится анализ наличия задолженности налогоплательщиков перед бюджетом, так как данный показатель оказывает существенное влияние на объем налоговых поступлений.

Ключевые слова: *статистический анализ, анализ, структура налоговых поступлений, динамика, налоговые поступления, налоговая отчетность.*

Анализ налоговой системы чрезвычайно актуален с политико-экономических позиций для развития собственно экономической теории. Исследования в этом направлении малочисленны, а требования всестороннего, исследования теоретических и практических аспектов совершенствования налоговой системы именно в российской экономике особенно остро звучат в последнее время.

Информационной базой по написанию статьи являлись нормативно-правовые акты федеральных, региональных и муниципальных органов власти, справочные материалы федеральной и региональной службы государственной статистики, материалы федеральной и региональной налоговой службы, аналитические данные, опубликованные в научной литературе и периодической печати, материалы научно-практических конференций, интернет-ресурсы.

Проведем анализ динамики и структуры налоговых поступлений за период 2010-2014 гг. на основе налоговой отчетности формы 1-НМ «О начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации».

Анализ структуры налоговых поступлений (таблица 1) в период 2010-2014 гг. свидетельствует, что более 70% всех налоговых доходов государственного бюджета формируется за счет четырех основных налогов: на прибыль предприятий, на добавленную стоимость, на доходы физических лиц и акцизов.

Таблица 1

Консолидированный бюджет РФ в 2010-2014 гг. (миллиардов рублей)

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Доходы - всего	16031,9	20855,4	23435,1	24442,7	26766,1
из них:					
налог на прибыль организаций	1774,6	2270,5	2355,7	2071,9	2375,3
налог на доходы физических лиц	1790,5	1995,8	2261,5	2499,1	2702,6
налоги и взносы на социальные нужды	-	-	-	-	-
из них единый социальный налог	-	-	-	-	-
страховые взносы на обязательное социальное страхование	2477,1	3528,3	4103,7	4694,2	5035,7
налог на добавленную стоимость:					
на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	1329,1	1753,6	1886,4	1868,5	2188,8
на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации	1169,5	1497,2	1659,7	1670,9	1751,4
акцизы по подакцизным товарам (продукции):					
производимым на территории Российской Федерации	441,4	603,9	783,6	952,5	1000,6
ввозимым на территорию Российской Федерации	30,1	46,6	53,4	63,4	71,6
налоги на совокупный доход	207,7	234,3	271,3	292,8	315,1
налоги на имущество	628,2	678,0	785,5	900,7	957,5
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	1440,8	2085,0	2484,5	2598,0	2934,7

© Костина А.А., 2017.

Научный руководитель: *Афанасьев Владимир Николаевич* – доктор экономических наук, профессор, Оренбургский государственный университет, Россия.

Окончание табл. 1

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам	56,1	5,7	4,2	3,7	3,5
из них единый социальный налог	45,7	-0,3	1,2	1,6	0,8
доходы от внешнеэкономической деятельности	3227,7	4664,7	4962,7	5011,0	5463,7
доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	679,7	674,3	836,6	693,0	797,2
платежи при пользовании природными ресурсами	77,6	111,8	132,9	279,4	261,5
безвозмездные поступления	114,1	153,2	92,1	113,0	134,2
доходы от приносящей доход деятельности	46,1	48,9	-	-	-
Источник: Российский статистический ежегодник. 2015: Стат.сб./Росстат. - М., 2015.- 728с.					

Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей, администрируемых федеральной налоговой службой, в консолидированный бюджет Российской Федерации за 2010 – 2014 года представлено в таблице 2.

Таблица 2

Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей, администрируемых федеральной налоговой службой, в консолидированный бюджет Российской Федерации (миллиардов рублей)

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Всего из него:	7662,9	9719,6	10958,2	11325,9	12669,5
налог на прибыль организаций	1774,4	2270,3	2355,4	2071,7	2372,8
налог на доходы физических лиц	1789,6	1994,9	2260,3	2497,8	2688,7
налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	1328,7	1753,2	1886,1	1868,2	2181,4
акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации	441,4	603,9	783,6	952,5	999,0
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	1440,8	2085,0	2484,5	2598,0	2933,9

Таблица 3

Структура налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации, %

Показатели	Годы				
	2010	2011	2012	2013	2014
Налоговые поступления	100	100	100	100	100
Налог на прибыль организаций	23,16	23,36	21,49	18,29	18,73
Налог на доходы физических лиц	23,35	20,52	20,63	22,05	21,22
Налог на добавленную стоимость	17,34	18,04	17,21	16,49	17,22
Акцизы	5,76	6,21	7,15	8,41	7,89
Платежи за пользование природными ресурсами	18,8	21,45	22,67	22,94	23,16
Прочие налоги и сборы	11,59	10,42	10,84	11,81	11,79

На основании данных таблицы 3 можно отметить, что около половины всех налоговых поступлений приходится на налог на прибыль и налог на доходы физических лиц, хотя их удельный вес и уменьшился в течение рассматриваемого периода (с 23,16% и 23,35% в 2010 году до 18,29% и 18,73% в 2014 году соответственно).

Удельный вес налога на прибыль организаций непрерывно снижался, начиная с 2011 года. При этом самый высокий темп снижения удельного веса на 3,2% приходится на период 2012-2013 гг. (что связано с

изменением законодательства в области налогообложения прибыли). В 2010-2011 гг. и 2013-2014 гг. удельный вес налога на прибыль предприятий снизился незначительно на 0,2% и 0,44% соответственно.

Темп снижения удельного веса налога на добавленную стоимость замедлился в 2011-2013 гг., а в 2014 году опять возрос почти до уровня 2010 года на 0,7%. В 2013-2014 гг. удельный вес налога на добавленную стоимость вырос на 0,73%, удельный вес составил 17,22%.

На смену отрицательным темпам роста в 2010-2011 гг. удельного веса поступлений по налогу на доходы физических лиц 2,83% наметилась тенденция к росту в 2011-2013 годах, а именно 0,11% и 1,42% с последующим снижением на 0,83% к 2014 году.

Удельный вес поступлений по акцизам в общем объеме поступлений

имел положительную тенденцию в период с 2010 по 2013 год, составляя около 6-8%.

Результаты анализа структуры полностью согласовываются с временными рамками изменения законодательства, наиболее существенные преобразования, которого произошли в период 2012-2013 годов, характеризующийся максимальными изменениями структуры налоговых поступлений.

Таблица 4

Задолженность по налогам и сборам в консолидированный бюджет Российской Федерации (миллиардов рублей)

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Всего	704,5	675,3	728,2	770,3	802,7
в том числе:					
по федеральным налогам и сборам	585,1	553,2	591,7	610,2	613,6
Из них:					
налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги)	313,2	305,0	319,7	333,5	368,0
Налог на прибыль организаций	176,7	160,8	175,0	165,6	137,7
акцизы по подакцизным товарам (продукции)	29,1	33,5	44,7	60,9	53,7
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	13,1	5,1	5,0	4,6	4,7
по региональным налогам и сборам	70,3	77,8	83,7	96,6	113,7
по местным налогам и сборам	33,1	26,7	32,5	39,3	49,6
по налогам со специальным налоговым режимом	16,0	17,7	20,3	24,3	25,7

При рассмотрении динамики изменения объемов задолженности и недоимки следует отметить два момента:

1) Несмотря на рост задолженности в течение рассматриваемого периода (с 704,5 млрд. р. на конец 2011 года до 770,3 млрд. р. на конец2014 года), темпы роста снизились (в 2012 г. задолженность по федеральным налогам и сборам в реальном выражении составляла553,2 млрд. р. что на 31,9 млрд. р. меньше задолженности на начало анализируемого периода, в 2014 г. этот показатель увеличился до 610,2 млрд. р.);

2) При этом в 2011 г. рост объема недоимки в составе задолженности по налоговым платежам и сборам прекратился, что во многом объясняется реализацией мер по принудительному взысканию задолженности в бюджеты всех уровней (при этом в 2015 г. рост недоимки в реальном выражении составлял 430,3 млрд. р.).

Таблица 5

Динамика основных налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации (миллиардов рублей)

Показатели	Годы					Темп роста, %			
	2010	2011	2012	2013	2014	2011 к 2010г.	2012 к 2011 г.	2013 к 2012г.	2014 к 2013г.
Налог на прибыль	1774,4	2270,3	2355,4	2071,7	2372,8	127,95	103,75	87,96	114,53

Окончание табл. 5

Показатели	Годы					Темп роста, %			
	2010	2011	2012	2013	2014	2011 к 2010г.	2012 к 2011 г.	2013 к 2012г.	2014 к 2013г.
НДФЛ	1789,6	1994,9	2260,3	2497,8	2688,7	111,47	113,30	110,51	107,64
НДС	1328,7	1753,2	1886,1	1868,2	2181,4	131,95	107,58	99,05	116,76
Акцизы	441,4	603,9	783,6	952,5	999,0	136,81	129,76	121,55	104,88
Платежи за пользование природными ресурсами	1440,8	2085,0	2484,5	2598,0	2933,9	144,71	119,16	104,57	112,93

На основании данных представленных в таблице 5 можно проследить, что поступление налоговых доходов в консолидированный бюджет РФ за анализируемый период времени имеют положительную динамику. Так сумма налоговых поступлений в 2014 году выросла на 5006,6 млрд. р. (темп роста составил 165,34%) относительно уровня 2010 года, а в 2013 на 3663 млрд. р. (темп роста составил 147,8%). В разрезе отдельных видов налогов наибольший темп роста за весь анализируемый период занимают акцизы. В 2011г. темпы роста выросли на 36,8%, а в 2014г. на 4,9% относительно уровня 2013 года и составили 999,0 млрд. р., что на 557,6 млрд. р. больше чем в 2011 году. По налогу на прибыль в 2014 г. отмечается динамика роста относительно 2013г., так как поступления по нему на 14,53% выше уровня 2013г. В 2013г. темпы роста были значительно ниже уровня 2012 года и составили 2071, 7 млрд. р. (а именно 87,96%). Темп роста поступлений налога на доходы физических лиц в 2014 г. составил 107,64% к уровню 2013г. В 2013г. наблюдается незначительный рост этого показателя - на 10,51% по сравнению с 2012г. Налог на доходы физических лиц в 2014 г. составил 2688,7 млрд. р., что на 879, 1 млрд. р. больше чем в 2011 году.

Исходя из данных таблицы 5, можно сделать вывод об общем увеличении уровня налоговых поступлений в консолидированный бюджет по сравнению с 2010 годом. Максимальные темпы роста отмечены по акцизам, кроме того суммы поступлений возросли налогу за пользование природными ресурсами. Также стоит отметить, что в 2011 году ведущее место в структуре налоговых поступлений занимает налог на прибыль организации. Его доля в сумме всех налоговых поступлений составила 23,4%, на втором месте в 2011 году налог за пользование природными ресурсами. 21,0%, на третьем месте в 2011 году НДФЛ 20,5%. В 2012 году первое место по доле в сумме налоговых поступлений стал занимать налог за пользование природными ресурсами, его доля составила 22,5%, на втором месте в сумме налоговых поступлений принадлежит налогу на прибыль организаций 21,5%, на третье месте в сумме налоговых поступлений НДФЛ 20,6%. В 2013 году лидирующие позиции по доле в общей сумме налоговых поступлений принадлежит налог за пользование природными ресурсами, его доля составила 22,8%, на втором месте НДФЛ, его доля 22,1%, на третьем месте налог на прибыль организации, его доля 18,3%.

Таким образом, на основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что основную часть налоговых поступлений в консолидированный бюджет приносят налог за пользование природными ресурсами, налог на доходы физических лиц, и налог на прибыль организации. Доля же остальных налогов незначительна и имеет тенденцию роста показателей.

Библиографический список

1. Аронов А.В., Кашин В.А. Налоги и налогообложение: учеб. Пособие. – М.: Магистр, 2009. – 576 с.

2. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016)

3. Садыкова Ф.К. Анализ и планирование налоговых поступлений: теория и практика / А.Б. Паскачев, Ф.К. Садыков, В.И. Мишин, Р.А. Саакяп и др. / под ред. Ф.К. Садыкова. М.: Издательство экономико-правовой литературы, 2004. 232 с.

4. Стоянова Т.А. Анализ и прогнозирование динамики налоговых поступлений региона на основе эконометрического моделирования временных рядов // «Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение». №4 (36). 2013.

КОСТИНА АНЖЕЛА АЛЕКСЕЕВНА – магистрант, Оренбургский государственный университет, Россия.

УДК 352.075; 316.43

М.В. Немченкова

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ – КУЗНЕЦОВСКОЕ СЕЛЬСКОЕ ПОСЕЛЕНИЕ

Местное самоуправление является ключевым звеном эффективного управления муниципальными образованиями. В рамках представленной статьи проанализированы главенствующие аспекты, характеризующие эффективность деятельности органов местного самоуправления на примере муниципального образования.

Ключевые слова: *муниципальное образование, местное самоуправление, эффективность деятельности, органы.*

Особенное место в политической и социально-экономической системах занимает местное самоуправление. Органы местного самоуправления решают жизненно важные вопросы населения: водоснабжение, обеспечение безопасности дорожного движения, обеспечение малоимущих граждан жилыми помещениями, организация транспортного обслуживания населения в границах поселения, библиотечное и культурное обслуживание населения и т.д. В связи с этим возникла необходимость оценки их деятельности. Рассмотрим на примере Кузнецовского сельского поселения.

В соответствии с Федеральным законом от 06.10.2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», органы местного самоуправления наделены полномочиями по решению вопросов местного значения, бюджетными и налоговыми полномочиями, с ежегодным проведением оценки эффективности их деятельности.

Эффективность – это относительная характеристика результативности деятельности органов местного самоуправления.

Считается, что проведение анализа эффективности деятельности органов местного самоуправления должно давать достоверную информацию для оценки уровня качества жизни населения. В общем виде анализ эффективности органов местного самоуправления осуществляется по экономическому росту, занятости и доходам населения, образованию, жилищно-коммунальному хозяйству, жилищному строительству, безопасность граждан и организация муниципального управления. Участие населения в принятии и реализации решений по вопросам своей жизнедеятельности, является важнейшим фактором повышения эффективности, а также ответственности должностных лиц местного самоуправления, главы муниципального образования за конечные результаты работы.

- Кузнецовское сельское поселение – это муниципальное образование;
- Административный центр – деревня Кузнецово. Количество населения по состоянию на 01.01.2017 г. составляет 1 272 человека.

Сама организация деятельности поселения построена на взаимосвязи органов местного самоуправления:

- Дума – представительный орган муниципального образования;
- глава – высшее должностное лицо;
- администрация – исполнительно-распорядительный орган муниципального образования;

В соответствии с Бюджетным Кодексом Российской Федерации [1], бюджет сельских поселений формируется в соответствии с утвержденными муниципальными программами, оценка эффективности которой проводится ежегодно.

Общую картину развития сельского поселения характеризует экономическое и социально-демографическое показатели, приведенные в Таблице 1 и 2.

© Немченкова М.В., 2017.

Научный руководитель: *Кузьмин Александр Иванович* – доктор социологических наук, профессор, Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук, Россия.

Таблица 1

Экономические показатели Кузнецовского сельского поселения

	2014	2015	2016	Рост/снижение 2015 г. к 2014 г., %	Рост/снижение 2016 г. к 2015 г., %
Доходы бюджета муниципального образования, тыс.руб.	27 455,6	21 829,5	25 109,8	79,5	115,0
Расходы бюджета муниципального образования, тыс.руб.	23 188,6	22 973,2	27 324,2	99,1	118,9
Доля налоговых и неналоговых доходов местного бюджета в общем объеме собственных доходов бюджета, муниципального образования, %	3,46	4,21	6,04	121,7	143,5

Из выше приведенной таблицы видно, что постепенно доходы и расходы бюджета муниципального образования увеличиваются. Увеличиваются собственные доходы бюджета.

В настоящее время развитие поселения без поддержки государства весьма ограничено, ввиду того что основная часть бюджета состоит из безвозмездных поступлений от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Необходимо проведение работы, направленной на повышение доли налоговых и неналоговых доходов поселения. На рост налоговых доходов могут повлиять поступления от земельного налога и налога на имущество физических лиц. На рост неналоговых доходов могут повлиять доходы от сдачи в аренду муниципального имущества, расположенного на территории сельского поселения.

Таблица 2

Социально-демографические показатели Кузнецовского сельского поселения

	2014	2015	2016
Общая численность наличного населения, человек	1296	1288	1272
Общая численность экономически активного населения, человек	675	669	664
Количество родившихся, человек	12	14	15
Количество умерших, человек	13	18	23

Из вышеприведенной таблицы видно, что среднегодовая численность жителей поселения сокращается в результате естественной убыли населения, что приводит к снижению численности трудовых ресурсов, а значит увеличивает нагрузку на экономически активное население поселения.

В период с 2014 по 2016 годы на территории Кузнецовского сельского поселения действовала муниципальная программа «Эффективное управление органами местного самоуправления Кузнецовского сельского поселения на 2014 – 2016 годы».

Из приведенных выше социально-экономических показателей видно, что многие из них увеличиваются, что показывает среднюю степень эффективности деятельности органов местного самоуправления.

Муниципальное управление, которое наиболее близко к трудностям общества, решает сложности жизни населения лучше, чем разнообразные другие органы власти. Внутренняя эффективность – это продуктивность работы деятелей, к которой относят результат выработки, полное или частичное исполнение решений. Внешняя эффективность – это уровень сопоставления целей и конечного результатом работы органов местного самоуправления. Необходимо развивать муниципальную демократию для эффективности и целесообразности организации местного самоуправления. Утверждают, что задачей муниципального контроля есть улучшение уровня и качества жизни граждан муниципального образования.

Библиографический список

1. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.03.2017)

2. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 03.04.2017) "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации"

3. Герасимова У.Г. Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления // Практика муниципального управления. 2012. № 9. С. 14—18.

4. Годнев Е.В. Чего мы ждем от системы менеджмента качества в органах местного самоуправления // Стандарты и качество. 2013 № 11. С. 34-37.

5. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 01.12.2016 "Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию" [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

НЕМЧЕНКОВА МАРИЯ ВИКТОРОВНА – магистрант, кафедра теории и методологии государственного и муниципального управления, УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Институт государственного управления и предпринимательства, Россия.

УДК 005.7

И.Ф. Нефедов

УПРАВЛЕНИЕ ДОРОЖНЫМ СТРОИТЕЛЬСТВОМ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ

В статье рассматриваются рекомендации по совершенствованию управления дорожным хозяйством на основе реализации контрактной системы, рекомендации по направлениям и методы совершенствования управления дорожным строительством региона на основе реализации контрактной системы.

Ключевые слова: *государственные закупки, контрактная система, дорожное строительство, регион.*

Вопрос развития контрактной системы в управлении дорожным хозяйством региона является, несомненно, актуальным, что подтверждается многочисленными исследованиями ученых в данной области. Около 40% заказов в современной контрактной системе приходится на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства и на строительство автомобильных дорог. Проблема оценки роли подрядных торгов в повышении эффективности деятельности предприятий строительного комплекса России становится все более интересной и обсуждаемой в обществе в связи со столь стремительно развивающимся законодательством в области государственных закупок.

Со вступлением Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ и введением электронных аукционов значительно увеличилась экономия средств бюджетов всех уровней. Под экономией денежных средств понимается разница между начальной (максимальной) ценой контракта и ценой заключенных контрактов [2].

Анализ современной практики организации подрядных торгов в строительстве показывает, что отношения между заказчиками и подрядчиками не всегда приводят к их эффективному взаимодействию. Остается спорным вопрос объективного определения начальной цены конкурсного предложения и выбора наилучших условий исполнения контракта. На современном этапе развития отечественной экономики достижение успехов строительной организацией связано с постоянным поддержанием высокого уровня конкурентоспособности, который обеспечивается эффективной производственно-хозяйственной деятельностью, устойчивым финансовым состоянием, постоянным опережением конкурентов. Действенным механизмом развития конкурентоспособности и повышения конкурентного потенциала строительного предприятия являются подрядные торги, позволяющие демонополизировать рынок строительной продукции и услуг [1].

Анализ опыта управления государственными закупками наиболее эффективных строительных предприятий, добившихся максимальных результатов в этой сфере, позволяет сделать выводы о наиболее спорных моментах участия в системе государственного заказа. К ним относятся:

-отклонение заявок и нарушение прав участников тендера;

-нарушение порядка оплаты строительных работ со стороны заказчика;

-отказ заказчиком оплачивать дополнительные работы;

-попытки со стороны заказчика расторгнуть государственный контракт на строительство;

-необходимость со стороны исполнителя по какой-либо причине расторгнуть государственный контракт [3].

Строительные предприятия, имеющие успешный опыт участия в государственных закупках, уделяют значительное внимание подготовке кадров, оценке масштабов задач, планированию затрат и разработке стратегических концепций развития управления закупками.

По итогам предварительного изучения основных данных о проведении торгов и других способах размещения заказов для государственных и муниципальных нужд Федеральной службы государственной статистики выявлены риски, связанные с изменением законодательства в сфере закупок, отсутствием сопоставимой информации по объекту закупки, предоставлением недостоверной информации в извещении,

© Нефедов И.Ф., 2017.

Научный руководитель: *Савина Антонина Мечеславовна* – кандидат экономических наук, доцент Базовой кафедры антимонопольного регулирования и организации закупок, Оренбургский государственный университет, Россия.

недостаточной проработкой технического задания при размещении госзаказа, влекущие риски для заказчика при недобросовестности подрядчика и выполнением услуг ненадлежащего качества и с нарушением установленных сроков [1].

В связи с этим целесообразно развивать конкуренцию в проектировании, строительстве и обслуживании автомобильных дорог. Конкуренция является важнейшим инструментом повышения экономической эффективности и обеспечения динамичного развития предприятий строительного комплекса. Создание конкурентной среды в дорожном строительстве считается, несомненно, актуальной задачей. Развитие рыночных отношений предполагает проведение подрядных торгов для конкурсного отбора лучших участников инвестиционной деятельности. Выбор подрядчика происходит по критериям цены, качества, срока выполнения работ, имиджа подрядчика, опыта выполнения аналогичных работ или время присутствия на рынке. Система торгов в дорожном строительстве представляет собой способ отбора на конкурсной основе исполнителей работ, при котором заказчики путем одновременного рассмотрения конкурсных заявок многих претендентов, гарантирующих надлежащее исполнение своих обязательств, стремятся достичь оптимальной цены и других наилучших условий выполнения контракта, а именно выбрать претендента, гарантирующего максимальное удовлетворение заявленных требований. Договорная цена на строительство автодорог, складывающаяся в результате состязательности подрядчиков, субподрядчиков, поставщиков оборудования и конструкций, оказывается гораздо ниже расчетной.[4]

Существующая система регулирования закупок работ и услуг в дорожном строительстве не учитывает в полной мере особенностей работы отечественных строительных предприятий, что приводит к возникновению рисков, не характерных для других отраслей. Тем не менее, несмотря на значительный вклад отечественных и зарубежных ученых в развитие теории и методологии государственного заказа, на наш взгляд актуальными задачами современной теории развития контрактной системы в дорожном строительстве являются:

-оценка существующей практики проведения подрядных торгов в дорожном строительстве региона.

-решение организационно-экономических проблем деятельности дорожно-строительных организаций в системе государственного заказа.

-совершенствование законодательства, регулирующего сферу конкурентного отбора подрядчика в строительном комплексе РФ.

-анализ существующей системы показателей и разработка новых методических подходов к определению победителя подрядных торгов.

-разработка предложений по использованию зарубежного опыта формирования и реализации государственного заказа в дорожном строительстве региона.

-разработка мероприятий по повышению конкуренции участников конкурсного размещения государственных заказов на объекты и услуги в сфере дорожного хозяйства.

-разработка информационной системы мониторинга процесса организации и проведения торгов.

Динамичное развитие системы государственного заказа на всех уровнях направлено на повышение прозрачности конкурсного отбора исполнителей и снижение уровня коррупции при выборе государственных поставщиков для проведения строительных работ. Так же в государственном заказе на строительство автомобильных дорог основной проблемой является отсутствие регламентации ответственности заказчиков за безопасность и качество объектов капитального строительства, квалифицированных специалистов по строительному контролю, программ и планов их переподготовки [5].

Таким образом, необходимо обеспечить доступ к госзакупкам в дорожном строительстве реальных предприятий с опытом работы более 3-х лет. В современных условиях к участию в конкурсах (аукционах) допускаются подрядчики с различным опытом выполнения работ. Уменьшение сметной стоимости может достигать 25 % и более, что приводит к снижению качества дорожно-строительных работ. В данных случаях экономия бюджетных средств может привести к невосполнимым потерям. Предлагается создание реестра строительных предприятий, работающих на рынке более 3-х лет и подающих ненулевую отчетность. Необходимо разработать «Правила формирования и ведения реестра строительных предприятий в сфере государственных закупок».

Предлагаем разработать кодекс ведения бизнеса в сфере государственных закупок в дорожном строительстве региона. Цикл управления строительными заказами предполагает развитие долгосрочных взаимоотношений между заказчиком и поставщиком, что обосновывает необходимость разработки кодекса ведения бизнеса в сфере государственных закупок. В основу данного кодекса необходимо заложить принципы публичности, состязательности подрядных организаций. Действие настоящего кодекса будет распространяться на всех участников размещения заказа в дорожном строительстве региона.

Также необходимо внедрить автоматизированную систему управления государственными заказами на основе системы идентификации и прослеживаемости работ дорожно-строительных предприятий региона. Повышение эффективности функционирования строительного предприятия возможно лишь в случае

повышения конкурентоспособности строительной продукции и применения инновационных подходов к управлению им. Внедрение автоматизированной системы управления государственными заказами на основе системы идентификации и прослеживаемости работ дорожно-строительного предприятия позволит повысить актуальность управленческой информации, оптимизировать документооборот, проводить постоянный контроль качества и сроков выполнения работ, повысить эффективность управления. Предложенная модель идентификации и прослеживаемости работ в области государственных закупок на строительном предприятии достаточно сложна и многокомпонента, охватывает различные сферы, виды и результаты деятельности дорожно- строительных предприятий, не позволяет решить целый ряд проблем в системе закупок для управления дорожным строительством региона.

Библиографический список

1. Коллективная монография. Наука сегодня: Теория, практика, инновации 2015. С.5-35.

2. Закон о размещении госзаказов сэкономил государству более 1 трлн рублей [Электронный ресурс]. – URL: http://www.klerk.ru/law/news/213488/ (дата обращения: 27.02.2017).

3. Концепция проекта Федерального закона «О федеральной контрактной системе» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.rg.ru/2011/08/17/kontrakt-site-dok.html (дата обращения: 27.02.2015).

4. Шакиров Р. Б. Методология организации и проведения подрядных торгов в строительстве : автореф. дис. … на соиск. ученой степени д-ра экон. наук. – М., 2013.

5. Саморегулирование в строительстве – это не замена лицензирования на выдачу свидетельств о допуске, а новая система негосударственного управления строительным комплексом [Электронный ресурс]. – URL: http://sovsakh.ru/саморегулирование-в-строительстве / (дата обращения: 05.03.2017).

НЕФЕДОВ ИВАН ФЕДОРОВИЧ – магистрант, Оренбургский государственный университет, Россия.

УДК 332.72

И.А. Николаева

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

В статье рассматривается анализ систем управления эксплуатацией коммерческой недвижимости (система управления эксплуатацией недвижимости (Building Maintenance Management); система управления строительством (Building Management); система управления инфраструктурой (Facility Management); система управления имуществом (Property Management); система управления активами (Asset Management)). Выявлены десять составляющих управления эксплуатацией недвижимости, факторы, которые определяют понятие «управление эксплуатацией недвижимости». Определены функции менеджер по управлению эксплуатацией объекта недвижимости, функции специалистов направления «управление строительством». Выделены три направления системы управления инфраструктурой. Проведено сравнение системы управления имуществом (Property Management) с системой управления инфраструктурой (Facility Management).

Ключевые слова: *управление, коммерческая недвижимость, системы управления, управление недвижимостью, эксплуатация недвижимости*

Управление коммерческой недвижимостью состоит из нескольких систем, которые включают в себя различные наборы услуг:

- система управления эксплуатацией недвижимости (Building Maintenance Management);
- система управления строительством (Building Management);
- система управления инфраструктурой (Facility Management);
- система управления имуществом (Property Management);
- система управления активами (Asset Management).

Система управления эксплуатацией недвижимости (Building Maintenance Management) - совокупность отдельных видов деятельности, направленных на обеспечение функционирования и развитие системы эксплуатации недвижимости в интересах достижения стоящих перед ней целей [5, с. 195].

В процессе управления эксплуатацией недвижимости решаются две задачи:

1) тактическая, связанная с поддержанием устойчивости и взаимодействия всех элементов системы эксплуатации недвижимости;

2) стратегическая, обеспечивающая развитие и совершенствование системы эксплуатации недвижимости, перевод ее в качественно иное состояние [9, с. 591].

Эксплуатация зданий - процесс одновременно и сложный, и ответственный, он предполагает выполнение целого ряда работ и мероприятий, необходимых для обеспечения правильной жизнедеятельности зданий и сооружений. Сюда входит не только непосредственно техническая эксплуатация и обслуживание здания, коммуникаций и оборудования, но и подготовка и укомплектование объекта требуемым обслуживающим персоналом, непосредственное управление объектом недвижимости и системами его жизнеобеспечения, организация бесперебойности его функционирования, локализация и устранение аварий, ликвидация их последствий. Кроме того, техническая эксплуатация зданий и сооружений предполагает работы по планированию, созданию и поддержке материальных запасов, ведение необходимой технической документации, выполнение и соблюдение всех требований техники безопасности, проведение природоохранных мероприятий. Не менее важным аспектом является также взаимодействие с надзорными органами и поставщиками ресурсов. Очевидно, что эксплуатация зданий - трудоемкий процесс, требующий профессионального подхода и ответственного отношения [2, с. 12].

На основе данной информации можно сформировать факторы, определяющие понятие «управление эксплуатацией недвижимости» при этом можно вывести десять составляющих управления ее эксплуатацией: техническое обслуживание и ремонт, нормативные мероприятия, ведение технической документации, мониторинг состояния объекта, логистика, материально-техническое снабжение, санитарно-гигиеническое содержание, система отчетности, планирование и бюджетирование, технический консалтинг.

В этой связи менеджеру по управлению эксплуатацией объекта необходимо выполнять следующие функции:

© Николаева И.А., 2017.

1) разработка и исполнение методик управления, включая необходимые правила и инструкции, программы планово-профилактического обслуживания объекта недвижимости;

2) административное управление персоналом объекта;

3) управление субподрядными работами;

4) планирование, бюджетирование, учет и отчетность;

5) взаимодействие с арендаторами по вопросам управления и эксплуатации;

6) взаимодействие государственными контролирующими организациями;

7) управление расходами по коммунальным услугам;

8) комплексное техническое обслуживание и эксплуатация объекта недвижимости;

9) круглосуточное реагирование на чрезвычайные ситуации;

10) проведение мероприятий по дезинсекции и дератизации;

11) организация вывоза и утилизации твердых бытовых отходов;

12) обеспечение безопасности проведения работ;

13) материально-техническое обеспечение объекта;

14) проведение экологических мероприятий.

Таким образом, организованное управление эксплуатацией недвижимости позволяет:

- обеспечить сохранность, надлежащее техническое состояние и постоянную эксплуатационную пригодность строительных конструкций и инженерных систем объекта;

- повысить экономически эффективную эксплуатацию здания;

- получить безопасность и комфортные условия пребывания для собственников, арендаторов и посетителей объекта [3, с. 9].

Система управления строительством (Building Management) - управление на уровне проектирования и строительства объекта, в том числе участие в проектном менеджменте, консультирование по вопросам технических заданий, выбора инженерных систем и оборудования, разработки системы эксплуатации объекта, технической предэксплуатации. В процессе эксплуатации здания специалисты направления «управление строительством» занимаются управлением ремонтными и монтажными/демонтажными работами. В зависимости от стадии жизненного цикла объекта сотрудники занимаются проектированием, возведением, строительством здания и его утилизацией.

Для специалистов направления «управление строительством» характерно выполнение нижеследующих функций:

1) управление замыслом, то есть выбор варианта наилучшего использования земли;

2) управление проектированием объекта;

3) управление возведением, строительством объекта;

4) управление процессом заключения сделок купли-продажи, залога, дарения, аренды, передачи права хозяйственного ведения и оперативного управления;

5) управление потреблением - комплексом операций по использованию объекта недвижимого имущества по его прямому назначению;

6) управление капитальным ремонтом, реконструкцией, модернизацией и реставрацией;

7) управление перепрофилированием под влиянием факторов внешней среды или в связи с изменением назначения здания;

8) управление сносом и утилизацией [4, с. 2].

Система управления инфраструктурой (Facility Management) - это инфраструктурное управление организацией, пространством здания. В спектр обязанностей компаний, занимающихся управлением инфраструктурой входит: техническое обслуживание инженерных систем здания, комплексная уборка внутренних помещений и прилегающей территории, взаимодействие с поставщиками коммунальных услуг, а также с представителями компаний-арендаторов по вопросам ежедневной эксплуатации, обеспечение охраны и мероприятий по противопожарной безопасности, покрытие аварийных ситуаций, организация службы ресепшн, организация питания, организация парковки и т.д., то есть обеспечение жизнедеятельности объекта [8, с. 77].

Выделяют три направления системы управления инфраструктурой:

1) техническое управление зданиями и сооружениями, которое включает в себя все виды работ, необходимые для содержания и оптимальной эксплуатации строительных и технических элементов зданий, инженерного оборудования;

2) управление инфраструктурой зданий и сооружений, которое охватывает весь комплекс услуг, предоставляемых сервисными службами (клининг, охрана, кейтеринг, ресепшн и другие), которые улучшают практическое использование здания;

3) коммерческое управление зданиями и сооружениями, которое содержит работы и услуги по техническому управлению и управлению инфраструктурой с экономической точки зрения.

Сегодня на российском рынке представлены компании, которые специализируются исключительно на «управлении инфраструктурой», при этом частично работы по управлению инфраструктурой выполняются усилиями собственного штатного персонала, а технически сложные и сезонные работы зачастую передаются на субподряд. Также данный сервис предоставляется и крупными управляющими компаниями, которые помимо финансового управления, брокериджа и других направлений занимаются уборкой, обслуживанием инженерных систем, кейтерингом.

Система управления имуществом (Property Management) - комплекс мероприятий, направленных на повышение эффективности функционирования объекта недвижимости, включая:

- административно-правовое управление объектом;
- поиск арендаторов и сдачу помещений в аренду;
- организацию отношений с арендаторами;
- разработку маркетинговой программы объекта;
- контроль финансовых потоков;
- юридическую и бухгалтерскую поддержку;
- представление интересов собственника в отношениях со сторонними организациями: страховыми компаниями, коммунальными службами, контролирующими и надзорными органами;
- комплексное обслуживание и техническую эксплуатацию здания;
- организацию и контроль всех служб в здании (охрана, парковка, операторы питания, служба приема посетителей и т.д.) [7, с. 302].

Таким образом, система управления имуществом (Property Management) в сравнении с системой управления инфраструктурой (Facility Management) имеет более высокий уровень управления недвижимостью.

Система управления имуществом (Property Management) является основой коммерческого развития проекта и включает в себя четыре основных вида деятельности: техническое управление, продвижение объекта на рынке, оперативное управление, финансовое планирование.

Техническое управление подразумевает под собой выполнение технического обслуживания инженерных систем и оборудования, проведение монтажных/демонтажных работ, ремонтных и мелких строительных работ. Продвижение объекта на рынке включает разработку и планирование маркетинговых и рекламных мероприятий, а также коммуникации с участниками рынка. Оперативное управление - работа над оперативными вопросами управления коммерческой недвижимости (привлечение арендаторов и покупателей; ведение переговоров и заключение договоров, связанных с реализацией проекта; контроль исполнения договоров аренды, выставление и контроль оплаты счетов по договорам аренды; управление работами сервисных субподрядными компаниями; представление и юридическая защита интересов во всех государственных и иных организациях; бухгалтерский учет). Деятельность по финансовому планированию предполагает работу с финансовыми инструментами эффективного управления коммерческой недвижимости (мониторинг финансового состояния проекта; разработка финансового плана; анализ рынка коммерческой недвижимости для установления рыночных цен с целью наиболее эффективной реализации проекта; анализ проблем и рисков, возникающих в процессе управления объектом; страхование).

Система управления активами (Asset Management) - доверительное управление объектами недвижимости. Согласно части 1 статьи 1012 ГК РФ [1], по договору доверительного управления имуществом, учредитель управления (собственник) передает доверительному управляющему (управляющей компании) на определенный срок имущество в доверительное управление, а управляющая компания обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах право владельца или указанного им лица (выгодоприобретателя). Передача недвижимого имущества в доверительное управление подлежит государственной регистрации. Имущество, переданное в доверительное управление, обособляется от другого имущества и отражается у управляющего на отдельном балансе. Для расчетов по деятельности, связанной с доверительным управлением, открывается отдельный банковский счет. Управляющая компания вправе совершать любые, не запрещенные законом, юридические и фактические действия в отношении имущества в интересах выгодоприобретателя. Полномочия управляющего могут быть ограничены условиями договора.

Система управления активами (Asset Management) помимо услуги по комплексной эксплуатации объекта недвижимости, управления его внутренней инфраструктурой и организации отношений с арендаторами включает в себя стратегический план сохранения и увеличения стоимости объекта, прогнозирование, бюджетирование, управление финансовыми потоками собственника недвижимости. Таким образом, система управления активами является подвидом управления недвижимостью, ориентированным на управление активами, то есть решение вопросов по инвестиционным займам и кредитованию под различные цели, распоряжение финансовыми потоками, поступающими от арендаторов и клиентов. Управляю-

щий этого уровня должен быть одновременно хорошим администратором и квалифицированным специалистом в области недвижимости, а также грамотным экономистом. Он должен знать цели собственника объекта, понимать в инвестициях, разбираться в механизмах возможности получения максимальной финансовой отдачи. Такой менеджер выступает советником для владельца недвижимости и способствует оптимальному распоряжению собственностью, согласно действующей ситуации на рынке. Подобные управляющие являются распорядителями финансов, помимо сделок с недвижимостью они отвечают за разработку и воплощение стратегии максимизации прибыли по управляемым объектам [6, с. 89].

Библиографический список

1.Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2016);
2.Техническая эксплуатация недвижимости [Аналитическая статья], М.: Спецсервис, 2014, с.22;
3.Техническое обслуживание зданий и сооружений [Аналитическая статья], М.: Colliers Internationals, 2015, с.31;
4.Управлять объектами недвижимости «по правилам» // Стройка, № 32, М.: ООО «Строй-Инфо», 2014;
5.Chanter Barrie, Swallow Peter. Building Maintenance Management. - United Kingdom: Gardners Books, 2012, 336 p.;
6.Асаул А.Н., Люлин П.Б. Управление объектами коммерческой недвижимости, СПбГАСУ, 2012, с.144;
7.Максимов С.Н. «Управление недвижимым имуществом: учебник», СПб.: ИНЖЭКОН, 2013, с.470;
8.Талонов А.В. Facility Management, М.:ФГОУ ВПО Государственный Университет Управления, 2015, с.136;
9.Тарасевич Е.И. «Управление эксплуатацией недвижимости», СПб.: Издательство «МКС», 2012, с.838.

НИКОЛАЕВА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА - магистрант факультета управления, Российский государственный социальный университет, Россия.

УДК 658.8

М.И. Павлович

ОТ РАСТОЧИТЕЛЬНОСТИ К РАЧИТЕЛЬНОСТИ: ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ «LEAN» В ДИСТРИБУЦИИ

В статье рассматривается потенциал применения концепции бережливости «Lean» в товарораспределении в условиях перехода к новой модели дистрибуции. Приведена интерпретация категорий «Lean Production» для системы распределения, описан позонный и системный эффект «узких мест» в распределении. Обобщены существующие метрики эффективности и предложена методика расчета интегрированного показателя бережливости дистрибуции.

Ключевые слова: *Дистрибуция 2.0, «Lean», «узкие места», бережливое распределение, эффективность.*

Характеристика товара «от производителя» или «от первого поставщика» по праву воспринимается как конкурентное преимущество: покупатель понимает, что чем короче цепь поставки, тем ниже цена и действеннее обратная связь, а значит, лучше сервис. Чтобы оправдать ожидания конечного потребителя, производители оптимизируют пул торговых посредников и предъявляют повышенные требования к партнерам. И если раньше логистическая инфраструктура дистрибьютора использовалась исключительно в его микрологистике (транспорт – для доставки в розницу, склад – в качестве перевалочной базы), то сегодня, чтобы не выпасть из цепочки создания ценности, дистрибьюторы выступают логистическими операторами всей цепи поставок, оставляя маркетинговые функции рознице [4].

Чтобы «остаться в обойме» в отсутствие собственных логистических мощностей, дистрибьютор должен устранить «узкие места» и оптимизировать издержки на своем участке цепи. Высвобожденные за счет этого средства можно направить на развитие дистрибуции 2.0 – логистического и информационного сопровождения дистрибьютором товаропотоков.

Как и дистрибьюторы, примеряющие на себя роль логистических операторов, концепции, доказавшие состоятельность в одних сферах, адаптируют свой инструментарий для решения проблем в других областях.

В любой функциональной области, в основе которой лежит поток, могут использоваться принципы бережливого производства «Lean Production», поэтому закономерно рассмотреть потенциал категорий «Lean» для сферы распределения.

Результат интерпретации категорий представлен в таблице 1.

Таблица 1

Интерпретация категорий «Lean Production» в дистрибуции

Категория «Lean»	Определение	Интерпретация в «Lean Distribution»
Время такта	максимально допустимое время на производство продукции	максимально допустимое время на выполнение заказа клиента
Время цикла	время на выполнение одного операционного цикла	время от принятия заказа в обработку до отгрузки продукции клиенту
Вытягивание	система, при которой выпуск осуществляется на основе заявки находящегося ниже по потоку	пополнение запаса происходит после того, как товар покинул свои складские ячейки
Потери	любая деятельность, потребляющая ресурсы, но не создающая ценность	последствия ошибок на этапах «продажи», «склад», «доставка»
Ценность	важные для потребителя свойства товара или услуги (качество, цена и срок поставки)	нужный товар заданного качества в нужном количестве доставлен в нужное время в нужное место

Ценность в бережливом распределении рассматривается через соответствие требованиям клиента к качеству, количеству, цене и сроку поставки. *Деятельность, создающая ценность*, включает операции, перемещающие продукцию вниз по потоку и приближающие ее к конечному потребителю, то есть все

© Павлович М.И., 2017.

процедуры процесса распределения при условии, что они выполняются правильно и своевременно.

Не создающая ценность, но необходимая деятельность – это вспомогательные операции: фиксирование заказов, документальное оформление прибытия/убытия товара; маркировка, погрузка/разгрузка.

Не создающая ценность и ненужная деятельность – та, которая ведет к потерям ресурсов: поиск и извлечение товарных позиций с мест хранения; повторная доставка; прием возвратов [3, с. 33].

В дистрибуции выделяют три зоны создания ценности: продажи, склад и доставка. Ошибки, допущенные на одном этапе и обнаруженные на другом, отправляются на исправление в ту зону, где были совершены. Чем позже выявлена ошибка, тем больше потери, причем они включают не только прямые, но и альтернативные издержки – *продукцию в обработке (work in process).*

WIP – это количество продукции, работа над которой уже началась, но еще не была закончена (заявка от клиента принята, но заказ не сформирован, не доставлен и не отгружен). Как и запасы незавершенного производства, продукция в обработке иммобилизует оборотные средства организации.

Для измерения потерь из-за ошибок в процессе распределения рассчитывается «показатель первого выхода» *FTY (first-time yield)* – отношение количества единиц продукции на выходе процесса (n) к количеству единиц продукции на входе (N) [3, с. 35]:

$$FTY = \frac{n}{N}. \quad (1)$$

В качестве «единиц на выходе» засчитываются только заказы, которые прошли все этапы процесса без ошибок. В бережливом распределении *FTY* должен быть равен 100%: все поданное на вход подается на выход без потерь.

Согласно Закону Литтла для любой данной производительности среднее время производственного цикла прямо пропорционально количеству продукции в обработке [1, с. 8]. Поскольку *время цикла* – это время от принятия заказа до отгрузки товара, то с ростом количества единиц в ожидании возрастает и время цикла. В отличие от времени цикла, определяемого эмпирически, *время такта* рассчитывается как отношение рабочего времени (T) к среднедневному спросу (D) [3, с. 45]:

$$TT = \frac{T}{D}. \quad (2)$$

Отклонения от времени такта в ту или другую сторону приводят к перепроизводству либо к дефициту. Таким образом, у неэффективной дистрибуции две глобальные проблемы: избыточные запасы и дефицит. Несмотря на противоположность этих категорий, причина у них общая – толкающая модель распределения, которая ориентируется не на фактический спрос, а на данные прошлых периодов и приводит к образованию избыточных запасов во всех звеньях цепи поставок из-за накопления ошибок планирования.

Для дистрибьютора толкающая система имеет максимальный негативный эффект. Чтобы обернуть свои запасы, дистрибьютор предлагает рознице скидки за объем или соглашается на снижение торговой надбавки и повышенный риск возвратов по истечении срока годности продукции. Прибыль снижается из-за роста дебиторской задолженности и затрат, связанных с проведением стор-чеков торговых точек (проверки представленности товара в рознице).

«Узкие места» дистрибуции представлены в таблице 2.

Таблица 2

Позонный и системный эффект «узких мест» в дистрибуции

«Узкое место»	Продажи	Склад	Доставка
Толкающая система	снижение уровня сервиса, издержки дефицита	WIP	опоздания под загрузку / разгрузку
	рост дебиторской задолженности	неликвиды	
	сокращение прибыли из-за предоставления скидок рознице		
	рост затрат из-за аудита розницы		
Неэффективный склад	дефицит в рознице	рост издержек хранения	опоздания под загрузку / разгрузку
Неэффективная доставка	дефицит в рознице		рост транспортных расходов
	снижение конкурентоспособности по цене		

В бережливой дистрибуции выравнивание пиков и провалов спроса и недопущение дефицита и избыточных запасов осуществляется на основе тянущей системы распределения.

Тянущая система делает ненужными дорогостоящие аудиты розницы, поскольку отгружается только та продукция, на которую поступает заявка, соответственно, исчезает необходимость в контроле представленности такой продукции в торговых точках. Продукция вытягивается последующим звеном цепи поставок, а не выталкивается ему предшествующим.

Для внедрения тянущих принципов необходимо отказаться от планирования на основе показателей прошлых периодов, установить совместно с розницей *целевые уровни запасов* и пополнять торговые точки *по фактическому потреблению*, динамически управляя буфером в рознице.

Начальный целевой уровень запасов установить исходя из статистики оплаченных продаж, а оптимальный буфер рассчитывать по фактическому потреблению [2, с. 30]. Данные о фактическом потреблении получать путем ежедневного снятия остатков продукции торговыми агентами дистрибьютора или в виде отчетов информационной системы при наличии доступа к таковой.

Большим потенциалом для реализации тянущих принципов обладает также распределительный центр, который позволит организовать обмен между клиентами дистрибьютора с избыточными и недостаточными запасами.

Оценить эффективность дистрибуции можно с помощью традиционных и «Lean»-специфических метрик, приведенных в таблице 3.

Таблица 3

Показатели эффективности (KPI) дистрибуции

Группа показателей	Отдельные показатели эффективности дистрибуции	
Позонные KPI дистрибуции	Продажи	активная клиентская база
		store check (аудит розницы)
		выполнение плана по объему продаж
	Склад	коэффициент загрузки склада
		оборачиваемость товарного запаса
	Доставка	коэффициент использования пробега
		коэффициент своевременности доставок
Традиционные KPI дистрибуции	объем продаж	
	операционные затраты в продажах	
	рентабельность продаж	
	% дебиторской задолженности в объеме продаж	
	средняя торговая надбавка	
Показатели «бережливости» дистрибуции	показатель первого выхода	
	время такта	
	время цикла	
	продукция в ожидании	

Оценка эффективности по «Lean» представляется достаточно трудоемкой из-за отсутствия интегрированного показателя бережливости.

Такой показатель можно вывести, оценив позонную эффективность для каждого участка и присвоив им веса согласно их значимости для процесса создания ценности. Значимость в свою очередь оценить через рентабельность участка (рентабельность продаж, рентабельность запасов, рентабельность перевозки) или через величину издержек, которые понесет организация в результате ошибок, совершенных на данном участке. Сумма взвешенных позонных эффективностей будет интегрированным показателем бережливости.

Экономический эффект от внедрения концепции «Lean» целесообразно оценивать через величину дополнительной прибыли и устраненных потерь.

Библиографический список

1 Нордстрем, Ф., Гавад, П., Новарски, А. Теория производства / Ф. Нордстрем, П. Гавад, А. Новарски // АББ ревю. – 2006. – № 1. – С. 6–11.

2 Петрына, В. Поставщик ~~Vs~~ + розница / В. Петрына // Дистрибуция и логистика. – 2012. – № 1. – С. 26–30.

3 Daneshgari, P., Wilson, M. Lean operations in wholesale distribution / P. Daneshgari, M. Wilson. – Washington: NAW, 2009. – 155 p.

4 Schreiber, Z. Is Logistics About To Get Amazon'ed? / Z. Schreiber // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://techcrunch.com/2016/01/29/is-logistics-about-to-get-amazoned/ (дата обращения: 22.05.2017).

ПАВЛОВИЧ МАРИНА ИВАНОВНА – магистрант, УО ФПБ «Международный университет «МИТСО», г. Минск, Республика Беларусь.

УДК 336.7

Л.О. Лукашевич

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СВОБОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НАСЕЛЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящена рассмотрению проблем привлечения свободных денежных средств населения в депозиты коммерческих банков. В ней анализируются основные проблемы и перспективы по привлечению средств в депозиты в современных экономических условиях. Представлена инновационная модель банковского продукта, которая позволит значительно повысить привлекательность размещения денежных средств на банковском депозите.

Ключевые слова: *коммерческий банк, депозиты, депозитная политика, привлечение средств, валюта, курс валют.*

«Репутация державы точнее всего определяется суммой, которую она способна взять в долг»

У. Черчилль

Финансовая система каждой страны нуждается в стабильности. Эту стабильность можно обеспечить разными методами. Естественно, чем более развита экономика, тем легче достичь этой стабильности. Небольшие государства с небольшой численностью населения, к которым относится и Республика Беларусь, могут испытывать проблемы. Национальный Банк Республики Беларусь имеет в своем распоряжении достаточное количество инструментов, способных обеспечить стабильную работу банковской системы. Рассмотрим один из таких инструментов, как привлечение банковских депозитов. В соответствии со статьей 179 Банковского Кодекса Республики Беларусь банковский вклад (депозит) – это денежные средства в белорусских рублях или иностранной валюте, размещаемые физическими и юридическими лицами в банке или небанковской кредитно–финансовой организации в целях хранения и получения дохода на срок, либо до востребования, либо до наступления (не наступления) определенного в заключенном договоре обстоятельства (события). [1, с.1]

Периодически банки сталкиваются с низким притоком привлеченных денежных средств. В то время как депозиты составляют основную часть привлечённых ресурсов коммерческих банков. Управление банковскими ресурсами является сложной и многогранной проблемой, не имеющей однозначного решения и требующей систематического анализа состояния банковских активов и пассивов. Для решения проблемы формирования ресурсной базы банка необходимо усилить работу по расширению круга вкладчиков.

Несомненно, приток денежных средств в банковские депозиты напрямую зависит от финансовой грамотности населения. К сожалению, финансовая грамотность населения находится на недостаточном высоком уровне. В Республике Беларусь проводится ряд мероприятий по урегулированию этой ситуации. 17 января 2013 года было подписано Совместное Постановление Совета Министров и Национального Банка №31/1 о плане совместных действий государственных органов и участников финансового рынка по повышению финансовой грамотности населении Республики Беларусь на 2013-2018 годы. [3] Но этого недостаточно. Необходимо разработать государственную программу для повышения грамотности населения. Крайне важно с раннего возраста внушать человеку мысль о том, что деньги должны “работать”, т. е. постоянно находиться в обороте, а не лежать под подушкой. В настоящее время проблемой является явная недостаточная информированность населения о привлекательности банковских продуктов. Какие только продукты не предлагает нам реклама, однако, ни слово о банковских депозитах. Для успешного развития банковского бизнеса необходимо увеличить расходы на рекламу банковских продуктов в СМИ, опираясь не только на кредитные карты и сами кредиты, но и освещать привлекательность банковских депозитов. Т. к. пассивные операции коммерческих банков служат для формирования дополнительных источников кредитных ресурсов.

Самые трудноразрешимые проблемы привлечения банковских депозитов, требующие наиболее высоких материальных затрат и усилий со стороны банков и государства, связаны с психологией человека. В первую очередь это касается доверия населения к банковской системе в целом и отдельно взятым банкам в частности. Доверие нельзя завоевать одномоментно, это требует длительного периода времени и постоянных усилий. Почему так привлекателен доллар США? Не только потому, что это мировая резервная

© Лукашевич Л.О., 2017.

валюта, за которой стоит первая экономика мира, но и ввиду того, что со времени становления доллара США денежная реформа в Соединенных Штатах Америки ни разу не проводилась. Любой человек может принести в банк купюру с портретом Вудро Вилсона и, если она подлинная, банк непременно примет её как платежное средство. В свою очередь, если говорить о периоде со времен СССР, то мы увидим, что доверие постоянно подрывалось неоднократными денежными реформами. Его, доверие, очень тяжело завоевать и чрезвычайно легко потерять. Каждый человек должен быть уверен в стабильности банковской системы, должен быть абсолютно уверен, что его деньги не «пропадут», не обесценятся и будут ему возвращены по первому требованию. Только в этом случае мы можем рассчитывать, что приток денежных средств населения в банковские депозиты будет постоянным и полнокровным. Совершенно не способствует этому требование некоторых банков о предварительной заявке денежных средств для выдачи вкладчику. Для повышения доверия вкладчика банкам жизненно необходимо перейти к выдаче вклада в день обращения клиента, по первому его требованию, или на следующий день, в случае, если клиент обратился позже, чем за два часа до окончания рабочего времени.

Несомненно, большим преимуществом банковской системы Республики Беларусь является то, что государство гарантирует полный возврат денежных средств, размещенных во вкладах, в случае отзыва специального разрешения (лицензии) на осуществление банковской деятельности. [2] Однако для постоянного притока денежных средств необходимо идти дальше. Необходимо обеспечить абсолютную тайну вклада, чтобы информацию о вкладчиках можно было получить исключительно по решению суда, что резко повысит привлекательность для потенциальных клиентов банка. Также необходимо провести полную или частичную амнистию капитала в случае, если денежные средства привлекаются на банковский депозит. Естественно, нам могут возразить, что это может привести к уменьшению поступлений налогов в бюджет страны, но, возможно, экономический эффект от привлечения денежных средств в банковскую систему легко перекроет эту нехватку.

Для банковской системы самое страшное, что может произойти, это паника среди вкладчиков. Когда они, испуганные обесцениванием своих денег, бегут снимать их со счетов или переводить в иностранную валюту. Банковская система любой страны устроена таким образом, что если все вкладчики придут за своими деньгами в банки - то денег на всех не хватит. Поэтому необходимо предотвратить такую ситуацию всеми возможными методами. Но эти методы не должны отпугивать вкладчиков, желающих открыть вклады. Сейчас многое делается для повышения привлекательности вкладов. Это совмещение банковских продуктов, таких как – вклад и банковская платежная карта, дополнительные условия получения процентов (зачисление капитализированных процентов сразу на банковскую платежную карту без посещения банка по платежному поручению), повышенная процентная ставка по вкладу в случае приобретения еще одного банковского продукта этого банка (своеобразный бонус) и т. д.

Для того, чтобы привлечь денежные средства потенциальных вкладчиков, которые опасаются девальвации национальной валюты, а процентная ставка по вкладам в иностранной валюте их не привлекает, можно предложить такой инновационный банковский продукт как «мультивалютный безотзывный беспроцентный банковский вклад». Учитывая, что курс белорусского рубля привязан к корзине валют, состоящей из доллара США, евро и российского рубля клиент придя в банк, вносит денежные средства во вклад в одной из четырех валют. По истечении срока вклада у клиента есть возможность осуществить возврат денежных средств в любой из этих четырех валют по своему усмотрению или выбору. Рассмотрим этот вклад на примере. Клиент вносит в кассу 1000 белорусских рублей. Что на момент совершения операции это составляет 550 долларов США, или 500 евро, или 328 000 российских рублей. Придя в банк по истечении срока вклада, клиент может забрать или 1000 белорусских рублей, или 550 долларов США, или 500 евро, или 328 000 российских рублей. «Так это же фьючерс на покупку валюты!» – воскликнете вы. Но в нашем случае это не так. Да, это очень похоже на валютно-обменную операцию, но курс на момент получения денежных средств не известен и не указывается в договоре, мало того не указывается валюта получаемых денежных средств при закрытии. Чем будет привлекателен данный банковский продукт для вкладчиков? Вкладчик имеет возможность хеджирования валютных рисков и, невзирая на отсутствие дополнительных начислений в виде процентов на сумму вклада, фактически получает доход в случае даже незначительного изменения курсов валют. Притом этот доход де-юре не облагается налогом в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь №7 «О привлечении денежных средств во вклады (депозиты) от 11 ноября 2015 года. [4, с.1] Т. к. процентная ставка по депозиту равна нулю и не превышает ставку «до востребования». В свою очередь государство и банковская система получают денежные средства самых проблемных потенциальных вкладчиков, которые хранили свои деньги под подушкой в валюте, опасаясь изменения курсов валют. Именно такие клиенты составляют огромный пласт не привлеченных свободных денежных средств. В сочетании с абсолютной тайной вклада и полной или частичной амнистией капиталов мы вправе ожидать приток колоссальных денежных средств на данный депозит.

Естественно, необходимо опасаться большого количества валютных спекулянтов, которые могут оказать дестабилизирующее воздействие на курс национальной валюты. Для того чтобы этого избежать необходимо установить максимальную сумму вклада, при превышении которой будет взиматься комиссионный сбор в случае если клиент будет получать денежные средства не в белорусских рублях.

Подводя итоги необходимо отметить, что для привлечения свободных денежных средств в банковские депозиты незамедлительного решения требуют проблемы, касающиеся финансовой грамотности населения. Нужно постоянно укреплять доверие населения к финансовым институтам и банковской системе в целом. Для этого использовать полный арсенал имеющихся средств и методов. Одной из мер для наиболее полного охвата круга потенциальных клиентов использовать внедрение инновационных банковских продуктов. Таким образом, можно сделать вывод, что проблемы привлечения банковских депозитов лежат большей частью в области психологии и для их решения необходимы усилия не только работников банковской сферы и государства, но и всего общества в целом.

Библиографический список

1.Банковский кодекс Республики Беларусь от 25 октября 2000 г. №441-З: принят Палатой представителей 3 октября 2000 г.: одобрен Советом Респ. 12 октября 2000 г.: Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2/219. – Минск. – 2000. – 455с.

2.О гарантиях сохранности денежных средств физических лиц, размещённых на счетах и (или) в банковские вклады (депозиты): Декрет Президента Республики Беларусь от 4 ноября 2008 г. № 22, Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 1/10194. – Минск. – 2008. – 1с.

3.О плане совместных действий государственных органов и участников финансового рынка по повышению финансовой грамотности населения Республики Беларусь на 2013 – 2018 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь, Национального банка Республики Беларусь от 17 января 2013 г. №31/1, Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 5/36811. – Минск. – 2013.

4.О привлечении денежных средств во вклады (депозиты): Декрет Президента Республики Беларусь от 11 ноября 2015г. №7, Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 1/16097. – Минск. – 2015. – 1с.

ЛУКАШЕВИЧ ЛЮБОВЬ ОЛЕГОВНА – магистрант кафедры экономики и менеджмента, Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО», г. Минск, Республика Беларусь.

УДК 339.13:636.085.55

А.В. Раменская, Т.П. Негорожина

ПРОВЕДЕНИЕ АНАЛИЗА РЫНКА НА ПРИМЕРЕ КОМБИКОРМОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье приведены результаты исследования анализа рынка на примере комбикормовой промышленности. Используя карты Кохонена, проведена классификация, по результатам которой выбран целевой сегмент. Осуществлен PEST-анализ внешней среды, с помощью которого выявлены ключевые факторы, влияющие на деятельность предприятия.

Ключевые слова: *анализ рынка, сегментация, PEST-анализ, нейронные сети, карта Кохонена, классификация, рынок комбикормов.*

В настоящее время в Оренбургской области намечается увеличение поголовья скота всех категорий, в виду чего ожидается рост спроса на комбикорма и кормосмеси, которые с успехом могли бы производиться непосредственно на территории области. [4] В результате для предпринимателей появляются дополнительные возможности для увеличения производства и сбыта комбикормовой продукции.

Ставится цель проанализировать текущую ситуацию на рынке комбикорма в Оренбургской области. Будем рассматривать с позиции открытия нового предприятия по производству комбикормов.

На первом этапе проанализируем потребителей комбикормовой продукции. Для сбора информационной базы о потребительских предпочтениях и спросе на комбикорма и кормосмеси проведем анкетирование 42 предприятий Оренбурга и Оренбургской области.

Большинство опрошенных составили птицефабрики и мелкие предприятия, выращивающие птицу - 34 предприятия (80%) и 8 (20%) - предприятия, выращивающие крупный рогатый скот (КРС).

Так, 70% опрошенных предприятий города ежемесячно покупают комбикорма; 20% – 1 раз в месяц; 10% – раз в полгода (рис. 1).

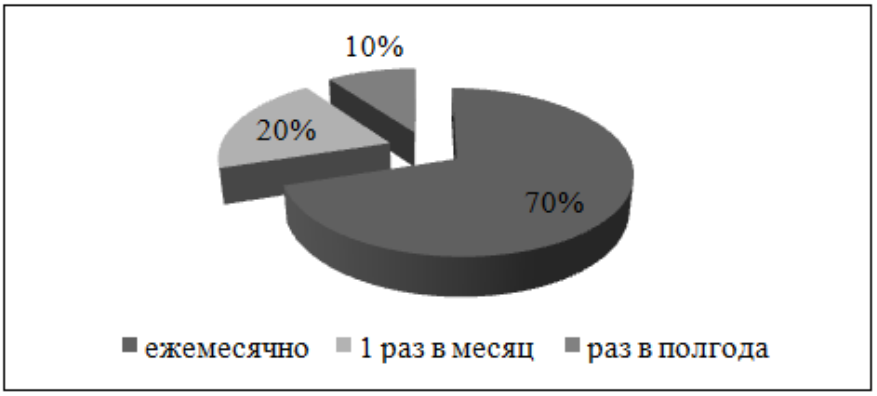

Рис. 1. Частота покупки комбикорма

При этом среди опрошенных самыми наиболее востребованными являются кормосмеси для бройлеров (80%), а комбикорм для КРС востребован у 20% опрошенных.

Далее проведем сегментацию предприятий Оренбурга и Оренбургской области, которые являются потенциальными потребителями продукции комбикормового предприятия, с помощью аппарата нейронных сетей.

Известны следующие исходные данные по всем предприятиям:

1) цель приобретения продукта:

$$x_1 = \begin{cases} 0, \text{призводит для себя} \\ 1, \text{производит для перепродажи} \end{cases}.$$

© Раменская А.В., Негорожина Т.П., 2017.

2) тип предприятия:

$$x_2 = \begin{cases} sh, \text{ сельскохозяйственные предприятия} \\ perer, \text{перерабатывающие предприятия} \\ roz, \text{предприятия розничной торговли} \end{cases}$$

3) частота потребления x_3 (раз в год);

4) тип комбикорма:

$$x_4 = \begin{cases} 0, \text{комбикорм для КРС} \\ 1, \text{прочий комбикорм} \end{cases}$$

5) тип комбикорма:

$$x_5 = \begin{cases} 0, \text{комбикорм для бройлеров} \\ 1, \text{прочий комбикорм} \end{cases}$$

Наблюдения характеризуется бинарными и номинальными переменными. При этом проверка предположения о нормальном законе распределения будет затруднительной. Обучающие выборки отсутствуют, решается задача классификации без учителя. Все вышесказанное обосновывают применения карт Кохонена к задаче сегментации потребителей [2,3].

При решении задачи использовался модуль «Data Minning» в ППП STATISTICA 10.0. При этом указываем, что признак тип предприятия является номинальным. Размерность карты была выбрана 2×2. Результаты построения карты представлены на рисунке 2.

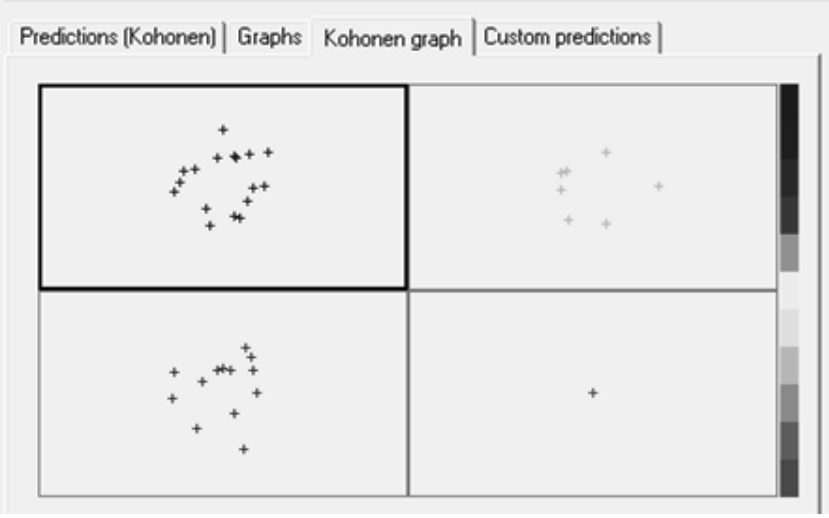

Рис. 2. Карта Кохонена в ППП STATISTICA 10.0

Согласно рисунку 1 выделим три класса. В первый класс вошли предприятия исключительно покупающие комбикорма для собственного использования, кормления животных и преимущественно это предприятия, выращивающие птицу и наиболее часто покупающие комбикорма. Во второй класс вошли перерабатывающие предприятия, покупающие комбикорма в основном для перепродажи. В третий класс вошли предприятия розничной торговли, покупающие комбикорма и для себя и для перепродажи. В основном это комбикорм для КРС.

Таким образом, была проведена сегментация с помощью нейронных сетей, что позволило выделить 3 класса потребителей. С помощью данной сегментации выделим первый класс как целевой сегмент, так как выбранный класс стабильно покупает комбикорма для собственного использования, что характеризует его как постоянного потребителя, так же в него вошло больше всего предприятий (18 предприятий), из них 12 предприятий, покупают комбикорм для птицы.

Перейдем к анализу среды и стратегической неопределенности. Для выбора правильной стратегии будущего предприятия необходимо провести анализ всех факторов, оказывающих влияние на его деятельность. В качестве инструмента используем PEST-анализ.

Первоначально произведем отбор факторов, способных оказать влияние на продажи и прибыль предприятия. Далее необходимо оценить силу влияния каждого фактора. Сила влияния фактора оценивается экспертным методом по шкале от 1 до 3, где:

- 1 – влияние фактора мало, любое изменение фактора практически не влияет на деятельность предприятия;

- 2 – только значимое изменение фактора влияют на продажи и прибыль предприятия;

- 3 – влияние фактора высоко, любые колебания вызывают значимые изменения в продажах и прибыли предприятия.

Затем проводим оценку возможности изменения фактора. Возможность колебаний оценивается по 5-ти бальной шкале, где 1 означает минимальную возможность изменения фактора внешней среды, а 5 – максимальную. В качестве экспертов выступили специалисты предприятия, долгое время работающие на рынке комбикормовой промышленности. [5]

В таблице 1 также рассчитана средняя оценка возможности колебания каждого фактора. С ее помощью можно оценить реальную значимость влияния фактора, которая позволит оценить, на сколько предприятия следует обращать внимание и контролировать фактор изменения внешней среды. Реальная значимость фактора рассчитывается как возможность изменение фактора, взвешенная на силу влияния этого фактора на деятельность предприятия. Отобранные факторы и результаты расчетов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Оценка колебаний PEST-факторов

Описание фактора	Влияние фактора	Экспертная оценка					Средняя оценка
		1	2	3	4	5	
Политические факторы							
Государственное регулирование конкуренции в отрасли	1	1	2	2	3	2	2
Ввод ограничений на ввоз импортного оборудования	3	3	4	5	3	5	4
Налоговая политика (тарифы и льготы)	2	4	5	2	3	3	3,4
Бюрократия и коррупция	1	4	3	3	3	2	3
Антимонопольное законодательство	3	5	3	2	2	4	3,2
Экономические факторы							
Уровень инфляции и процентные ставки	2	4	5	2	1	4	3,2
Темпы роста экономики	2	3	4	5	4	1	3,4
Кредитно-денежная и налогово-бюджетная политика	3	2	1	5	5	4	3,4
Уровень располагаемых доходов населения	3	5	4	3	2	3	3,4
Уровень безработицы, размер и условия оплаты труда	2	4	3	2	3	3	3
Социально-культурные факторы							
Отношение к импортным товарам и услугам	2	3	4	5	5	5	4,4
Требование к качеству продукции	3	5	4	5	5	4	4,6
Отношение к натуральным и чисто-экологическим продуктам	3	5	4	3	4	4	4
Технологические факторы							
Уровни инноваций и технического развития отрасли	3	5	4	5	3	3	4
Доступ к новейшим технологиям	3	4	4	4	5	4	4,2
Общий итог							53,2

Чем выше реальная значимость фактора, тем больше внимания и усилий следует уделять для снижения негативного влияния фактора на деятельность предприятия.

Для наглядности и удобства интерпретации результатов проведенного анализа сведем все расчеты в матричный вид, расположив все факторы в порядке убывания своей важности (таблица 2).

Таким образом, особое внимание новому предприятию по производству комбикормов, выходящему на рынок с высокой конкурентной средой, необходимо обратить на такие политические факторы как ввод ограничений на ввоз импортного оборудования, так как приоритетным направлением развития предприятия является освоение современного, менее энергоемкого, высокопроизводительного оборудования. Такие экономические факторы как кредитно-денежная и налогово-бюджетная политика и уровень располагаемых доходов населения, также требуют особого внимания, так как рост числа других производителей, представленных на рынке города, способствует формированию здоровой конкуренции в борьбе за клиента, формированию благоприятных условий развития качества и ассортимента. Ключевыми проблемами производства комбикорма Оренбургской области является состав сырья, используемого в производстве комбикормов, основной технологической особенностью данного рынка является доминирующая доля зерно-

вого сырья в составе комбикормов, поэтому социально-культурные факторы – требование к качеству продукции и отношение к натуральным и чисто-экологическим продуктам – также оказывают сильное влияние на деятельность предприятия.

Таблица 2

Сводная таблица PEST-анализа

ПОЛИТИЧЕСКИЕ		ЭКОНОМИЧЕСКИЕ	
Фактор	Вес	Фактор	Вес
Ввод ограничений на ввоз импортного оборудования	0,44	Кредитно-денежная и налогово-бюджетная политика	0,38
Антимонопольное законодательство	0,35	Уровень располагаемых доходов населения	0,38
Налоговая политика (тарифы и льготы)	0,26	Темпы роста экономики	0,26
Бюрократия и коррупция	0,11	Уровень инфляции и процентные ставки	0,24
Государственное регулирование конкуренции в отрасли	0,07	Уровень безработицы, размер и условия оплаты труда	0,23
СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ		ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ	
Фактор	Вес	Фактор	Вес
Требование к качеству продукции	0,51	Доступ к новейшим технологиям	0,47
Отношение к натуральным и чисто-экологическим продуктам	0,44	Уровни инноваций и технического развития отрасли	0,44
Отношение к импортным товарам и услугам	0,34		

Технологические факторы – доступ к новейшим технологиям, например, использование одной из самых прогрессивных технологий комбикормовой промышленности – экспандирование (гидротермическая обработка с помощью экспандера), позволит укрепить конкурентные позиции на рынке комбикормовой продукции.

По результатам проведенного анализа можно предложить для нового комбикормового предприятия придерживаться стратегии концентрированного роста, которая предусматривает реализацию следующих конкретных типов стратегий:

– стратегия усиления позиции на рынке, при которой предприятие делает все, чтобы с данным видом товаров на данном рынке завоевать лучшие позиции;

– стратегия развития рынка, заключающаяся в поиске новых рынков для реализуемых товаров;

– стратегия развития продукта, предполагающая решение задачи роста за счет применения новых технологий на уже освоенном предприятием рынке.

В статье был проведен анализ рынка комбикормов, осуществлена сегментация потребителей и предложен целевой сегмент. Определено, что на рынке востребован комбикорм для бройлеров. Проведенный PEST-анализ позволил определить факторы, оказывающие ключевое влияние на деятельность предприятия по производству комбикормов.

Библиографический список

1. Раменская А.В. Анализ рынка интернет-провайдеров г. Оренбурга / А.В. Раменская // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2014. - № 14 (175), декабрь. – С. 442-446.

2. Раменская А.В. Использование самоорганизующихся карт Кохонена в анализе данных / А.В. Раменская // Формирование основных направлений развития современной статистики и эконометрики : материалы I-ой Международной научной конференции. – Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2013. – Том III. – С. 9-16.

3. Вязмитинов А.В., Раменская А.В. Моделирование кредиторской задолженности заемщиков коммерческого банка / А.В. Вязмитинов, А.В. Раменская // Экономика и современный менеджмент: теория и практика : сборник статей по материалам XXX международной научно-практической конференции. – Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. - №10(30), октябрь - С. 12-20.

4. Кузьмичева, М. Б. Состояние российского рынка комбикормов / М. Б. Кузьмичева // Мясная индустрия, 2010. - N 9. - С. 4-8.

5. Дмитриченко. Е.Д. Применение анализа при разработке сбалансированной системы показателей / Дмитриченко Е.Д. // Управленческий учет, 2009. - №4. - С. 47-59.

РАМЕНСКАЯ АЛИНА ВЛАДИМИРОВНА – доцент, Оренбургский государственный университет, Россия.

НЕГОРОЖИНА ТАТЬЯНА ПАВЛОВНА – студент, Оренбургский государственный университет, Россия.

УДК 330

Д.И. Зырянов, О.А. Гурьева

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА РОСТ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАЦИИ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В статье рассматриваются вопросы совершенствования методического подхода к оценке влияния факторов на рост эффективности корпорации в условиях риска и неопределенности. Рассмотрена эволюция взглядов на экономическую эффективность, которая позволят точнее определить методику оценки влияния факторов на рост эффективности корпорации в условиях риска и неопределенности.

Ключевые слова: *эффективность, корпорация, показатели, оценка, риск, неопределённость, инвестиции.*

Экономическая наука исходит из двух постулатов: потребности безграничны, а ресурсы ограничены. Из этого вытекает центральная проблема экономики – эффективность. Проблема эффективности решается на всех уровнях экономики от общества в целом до его отдельных фирм и их хозяйственных подразделений. Деятельность фирмы предполагает постоянное сопоставление результата (эффекта) и вызвавших его затрат (причин), выбор наиболее эффективного варианта действий. От того насколько эффективно строится деятельность фирмы сегодня зависят её возможности завтра.

Несмотря на теоретическую и практическую значимость проблемы факторов роста эффективности корпорации в условиях риска и неопределенности и интенсификацию поиска методик, адекватных новым задачам, в экономической литературе пока отсутствуют концептуальные и прикладные разработки, отражающие спецификуфакторов роста эффективности корпорации в условиях риска и неопределенности. Указанные обстоятельства требуют углубления теоретических исследований и обоснования эффективных методических подходов, позволяющих обеспечить рост эффективности корпорации в условиях риска и неопределенности.

Теоретические основы экономической эффективности были заложены в работах многих западных ученых.

Ф. Кенэ, В. Петти рассматривали эффективность как результативность различных вопросов экономической жизни. А. Смит рассматривал условия благосостояния общества, особую результативность он видел в разделении труда и его производительности. Д. Рикардо вводит понятие экономическая эффективность, которая с этих пор рассматривается как категория. В работах К. Маркса, Ф. Энгельса рассматривается эффективность производства. В работах Дж.-Б. Кларка, Д. Милля, А. Маршалла, А. Пигу, Й. Шумпетера, В. Парето рассматриваются вопросы экономической эффективности в условиях рынка на основе распределения и использования ресурсов. Дж. Кейнс рассматривал эффективность экономической системы, связывая её с такими величинами как национальный доход, сбережения, инвестиции, совокупный спрос. В работах Т. Веблена, Р. Коуза, Д. Норта рассматривается роль институтов и их влияние на экономическую эффективность. Представители неолиберализма (Мизес Л., Хайек Ф., Ойкен В.) и монетаризма М. Фридмен рассматривают условия экономической эффективности системы в целом.

Экономическую эффективность и эффективность производства рассматривали в своих работах отечественные ученые Бархатов В.И., Хачатуров Т. С., Н.И.Базылева, И.Н.Герчикова, А.И. Алексеевой, Г.М. Гукасьян, В.П.Бардовского, Е.Ф. Борисова.

Отсутствие в экономической литературе единого подхода к определениюфакторов роста эффективности корпорации в условиях риска и неопределенностизатрудняет проведение оценки влияния факторов на рост эффективности корпорации в условиях риска и неопределенности. В работе предполагается следующая методика оценки влияния факторов на рост эффективности корпорации в условиях риска и неопределенности.

В основу разработки методики заложены следующие концептуальные моменты:

1. Экономическая эффективность фирм зависит от уровня технической оснащенности.
2. Приток инвестиций дает возможность увеличить экономическую эффективность фирм.
3. Платежеспособный спрос населения влияет на эффективное функционирование фирм.

В соответствии с этими концепциями выделим показатели для оценки экономической эффективности фирм.

© Зырянов Д.И., Гурьева О.А., 2017.

Научный руководитель: *Бархатов Виктор Иванович* – доктор экономических наук, профессор, Челябинский государственный университет, Россия.

Таблица 1

Показатели для расчета эффективности корпорации

Показатель	Формула для расчета
Оценка технической оснащенности:	
Коэффициент износа	$k_{изн}=\frac{A}{F}$, *A*- сумма износа, *F*-первоначальная (балансовая) стоимость основных фондов.
Коэффициент обновления основных средств	$k_{обн}=F_{нов}/F_{к.г.}$, где$F_{нов}$ -стоимость введенных в данном периоде основных средств, $F_{к.г.}$ -стоимость основных средств в конце анализируемого периода .
Коэффициент выбытия основных средств	$k_{выб}=F_{выб}/F_{н.г.}$, где $F_{выб}$ -стоимость выбывших за данный период основных фондов ,$F_{н.г}$ –стоимость основных фондов на начало периода
Оценка инвестиций:	
Срок окупаемости	$T=\frac{K}{P}$, где K – объем (сумма) капиталовложений;P – среднегодовая прибыль (чистый приток денежной наличности).
Рентабельностьинвестиций:	$r=\frac{P}{K}\times 100\%$, где K - величина капиталовложений, P – среднегодовая прибыль
Анализ влияния потребительского спроса:	
Объем реализованной продукции	(ф.2,с.010 баланса)
Финансовые показатели эффективности:	
Величина чистой прибыли	(ф.2,с. 190 баланса)
Рентабельность активов	$\text{Р ак.}=\frac{\text{чистая прибыль}}{\text{сумма активов}}$

Таким образом, представлена система показателей, посредством которых можно определить эффективность работы фирмы в терминах качества изменений: «лучше» или «хуже» сработала фирма в определенный период по сравнению с базовым периодом.

Рассмотрена эволюция подходов к исследованию факторов роста эффективности корпорации в условиях риска и неопределенности в экономической литературе, которая позволила присоединиться к мнению ведущих экономистов. Под эффективностью понимаем отношение результата к затратам, зависящее от результативного характера деятельности и показывающее её качественное и количественное совершенствование. Риск – опасность наступления неблагоприятного события, выражающегося в уменьшении дохода и (или) капитала корпорации, вследствие неопределенности условий финансовой деятельности, вызванной, в том числе факторами операционной и коммерческой деятельности корпорации.

Библиографический список

1.Институционально-экономическая эффективность корпорации: содержание, критерии, показатели и факторы // Учёные записки Тамбовского регионального отделения Вольного экономического общества России. Том 5, вып.1. – Тамбов: Издательство Тамбовского государственного университета им. Г.Р.Державина, 2003. – С. 36-46.

2.Бархатов В.И., Плетнёв Д.А., Бородкин В.П., Подшивалов Д.В. Экономическая эффективность корпорации в транзитивной экономике. Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2004, 312 с.

3.Графова Г.Ф. Нормативная база рейтинговой оценки финансово-экономического состояния предприятия [Электронный ресурс] // Аудитор. - 2005. - №6. - Режим доступа: http://www.gaap.ru.

ЗЫРЯНОВ ДЕНИС ИГОРЕВИЧ – магистрант, Челябинский государственный университет, Россия.

ГУРЬЕВА ОКСАНА АЛЕКСЕЕВНА – кандидат экономических наук, Челябинский государственный университет, Россия.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 340

В.В. Якушев

СУЩНОСТЬ ПОДВЕДОМСТВЕННОСТИ И ПОДСУДНОСТИ СУДЬЯМ АРБИТРАЖНЫХ СУДОВ ДЕЛ ОБ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ: ПОНЯТИЕ, ОТЛИЧИЯ, КРИТЕРИИ ПОДВЕДОМСТВЕННОСТИ

Выявляется сущность подведомственности дел об административных правонарушениях, определяются отличительные признаки. Предлагаются три критерия подведомственности: предметный, субъектный и характер правоотношений.

Ключевые слова: *подведомственность, дела об административных правонарушениях, арбитражный суд.*

Потребность рассмотрения вопроса о подведомственности и подсудности дел вызвана, во многом, тем, что «подведомственность является одним из юридических условий, определяющих возникновение права на обращение в суд», а правильное определение подсудности конкретного дела является условием соблюдения закрепленного в части 1 ст. 47 Конституции РФ правила, согласно которому: «Никто не может быть лишен права на рассмотрение его дела в том суде и тем судьей, к подсудности которых оно отнесено законом» [1].

Подведомственность выступает в качестве межотраслевого института права, выполняющего функции распределительного механизма юридических дел между различными юрисдикционными органами [2]. В юридической науке под подведомственностью понимается относимость нуждающихся в государственном властном разрешении споров о праве и других юридических дел к ведению того или иного государственного или иного органа [3].

Большинство исследователей придерживаются мнения, согласно которому подсудность – относимость подведомственного данной ветви судебной системы дела к компетенции определенного суда [4]. Таким образом, подведомственность дела арбитражному суду необходимо отличать от подсудности дела арбитражному суду.

© Якушев В.В., 2017.

Научный руководитель: *Иванов Алексей Викторович* – кандидат юридических наук, доцент, Российский государственный университет правосудия (филиал в г. Нижний Новгород), Россия.

Как отметил Л.В. Зорин, распределение и разграничение компетенции по рассмотрению дел об административных правонарушениях между мировыми судьями, и судьями районных, гарнизонных военных и арбитражных судов, в сочетании с предусмотренным порядком пересмотра постановлений по делам об административных правонарушениях в вышестоящих судебных инстанциях позволяет утверждать, что КоАП РФ закрепил не только подведомственность, но и подсудность дел об административных правонарушениях [5].

В его работе также отмечается, что применительно к производству по делам об административных правонарушениях можно выделить два вида подведомственности: предметная подведомственность – нормативное решение вопроса о том, какому виду органов поручено рассматривать соответствующую категорию дел, и территориальная подведомственность – нормативное решение вопроса о том, где должно рассматриваться конкретное дело об административном правонарушении. Нам представляется, что в отношении дел об административных правонарушениях, рассматриваемых арбитражными судами, термин «территориальная подведомственность» на сегодняшний день по своему содержанию совпадает с термином «подсудность».

Как верно отметил А.В. Иванов, совокупность признаков дела, которая позволяет определить суд, правомочный рассматривать данное дело по первой инстанции является подведомственностью. Подсудность же определяет место рассмотрения спора, то есть применительно к арбитражным судам определяет, в каком арбитражном суде субъекта Российской Федерации будет рассмотрено данное дело. Подведомственность и подсудность определяются процессуальным законодательством и не подлежат произвольному изменению [6].

Таким образом, нами проводиться четкое различие между терминами «подсудность» и «подведомственность». Кроме того, нам необходимо учесть, что, поскольку группа дел об административных правонарушениях, рассматриваемых арбитражными судами, подразделяется на две подгруппы, правила определения подведомственности и подсудности для каждой из подгрупп могут не совпадать. Первую подгруппу составляют дела о привлечении субъектов предпринимательской деятельности к административной ответственности. Вторую подгруппу дел об административных правонарушениях составляют дела об оспаривании решений административных органов о привлечении субъектов предпринимательской деятельности к административной ответственности.

В отношении дел о привлечении субъектов предпринимательской деятельности к административной ответственности можно выделить несколько критериев подведомственности. Во-первых, это предметный критерий – дело об административном правонарушении должно быть прямо отнесено к подведомственности арбитражного суда федеральным законом, которым является КоАП РФ, перечень таких дел (составов) в настоящее время закреплен в части 3 статьи 23.1 КоАП РФ, согласно которой судьи арбитражных судов рассматривают дела об административных правонарушениях, совершенных юридическими лицами, а также индивидуальными предпринимателями и предусмотренных статьями 6.33, 7.24, частями 2 и 3 статьи 9.4, статьями 9.5, 9.5.1, 13.33,14.1, 14.10, 14.11, 14.14, частями 1 и 2 статьи 14.16, статьями 14.17, 14.18, 14.23, 14.27,14.36, 14.37, частью 2 статьи 14.38, статьями 14.43 - 14.50, частью 1 статьи 15.10,частями 2 и 2.1 статьи 17.14, частями 6 и 15 статьи 19.5, статьей 19.33 КоАП РФ, судьи арбитражных судов рассматривают дела об административных правонарушениях, предусмотренных частью 2 статьи 14.9, статьями 14.9.1, 14.12, частями 1 - 4.1, 5.1 - 8 статьи 14.13, статьями 14.31, 14.31.2, 14.32, 14.33, частями 2 и 3 статьи 14.57, 14.61 КоАП РФ.

Во-вторых, это субъектный критерий, поскольку арбитражный суд вправе рассматривать дело, если указанные правонарушения совершены юридическими лицами либо индивидуальными предпринимателями. Кроме этого, отдельные исследователи выделяют и третий критерий - характер правоотношений, который означает, что административное правонарушение должно быть не только совершено юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, но и связано с осуществлением ими предпринимательской или иной экономической деятельности [7].

По поводу первого критерия (предметного) следует указать, что отнесение тех или иных административных правонарушений к подведомственности арбитражных судов находится в исключительной компетенции законодателя, закрепленный перечень не является неизменным, в него неоднократно вносились коррективы, и, на наш взгляд, он требует дальнейшего изменения.

В связи с наличием второго – субъектного критерия в судебной практике имеются неразрешенные вопросы о подведомственности ряда правонарушений, предусмотренных КоАП РФ.

В соответствии с частью 2 статьи 7.3 КоАП РФ пользование недрами с нарушением условий, предусмотренных лицензией на пользование недрами, и (или) требований утвержденного в установленном порядке технического проекта влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от двух тысяч до трех тысяч рублей; на должностных лиц - от двадцати тысяч до сорока тысяч рублей; на юридических лиц - от трехсот тысяч до пятисот тысяч рублей.

Споры о подведомственности возникают, когда вид деятельности привлекаемого к ответственности лица непосредственно связан с пользованием недрами.

Так, например, в случае, когда в соответствии с Уставом привлекаемого к ответственности лица (Общества) его основным видом деятельности является добыча полезных ископаемых, по ряду дел суды приходят к выводу, что в данном конкретном случае совершение Обществом правонарушения, предусмотренного статьей 7.3 КоАП РФ, связано именно с осуществлением предпринимательской (экономической) деятельности [8].

В большинстве случаев в судебной практике поддерживается противоположный подход о том, что указанные дела подведомственны судам общей юрисдикции, поскольку объектом правонарушений, предусмотренных статьей 7.3 КоАП РФ, являются отношения, складывающиеся в связи с реализацией права государственной собственности на недра при недропользовании. Данные правонарушения посягают на общественные отношения в области недропользования и не связаны с осуществлением лицом, их совершившим, предпринимательской или иной экономической деятельности. При этом вопрос о том, какой вид деятельности осуществляет в соответствии с его учредительными документами лицо, привлекаемое к ответственности, не исследуется [9].

Аналогичный вопрос возникает и при рассмотрении дел о привлечении к ответственности по статье 7.22 КоАП («Нарушение правил содержания и ремонта жилых домов и (или) жилых помещений») юридических лиц (управляющих компаний), основным видом деятельности которых является обслуживание многоквартирных жилых домов в рамках заключенных с собственниками помещений договоров, в том числе содержание общедомовой территории в надлежащем состоянии. Данное обстоятельство позволяет сделать вывод, что предусмотренное статьей 7.22 КоАП правонарушение совершено лицом именно в связи с осуществлением предпринимательской деятельности. И как следствие, дело подведомственно арбитражному суду.

В ряде случаев суд рассматривает данные дела по существу без рассмотрения вопроса о подведомственности.

Конституционным Судом РФ указано, что в законе должны быть закреплены такие критерии подсудности (в настоящем контексте подведомственности), которые в нормативной форме (в виде общего правила) предопределяли бы, в каком суде подлежит рассмотрению то или иное дело, что позволило бы суду (судье), сторонам и другим участникам процесса избежать неопределенности в данном вопросе. [10]

В настоящее время четкие критерии для разграничения подведомственности указанных споров отсутствуют, поскольку нормативно не определен порядок решения вопроса о наличии связи правонарушения с осуществлением предпринимательской и иной экономической деятельности субъекта административной ответственности. Кроме того, само понятие «Экономической деятельности» в законе не определено. Данные обстоятельства приводят к возникновению противоречий в судебной практике.

Библиографический список

1. Гражданский процесс: учебник / отв. ред. проф. В.В. Ярков. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – С. 145.

2. Осипов Ю.К. Подведомственность юридических дел. – Свердловск, 1973. – С. 83.

3. Машкина Т.И. Вахитов Р.С. О подведомственности дел арбитражным судам // Арбитражная практика. – 2004. – № 2. – С. 42.

4. Гражданский процесс: Учебник / Под ред. М.К.Треушникова. – М.: ОАО «Издательский дом «Городец», 2007. – С. 100.

5. Зорин Л.В. Судебные органы и судьи как субъекты административно-деликтных отношений: Дисс. … канд. юрид. наук. – Ростов-на-Дону, 2005. – С. 83.

6. Иванов А.В. Деятельность арбитражных судов Российской Федерации по рассмотрению дел, возникающих из административных и иных публичных правоотношений. Антология научной мысли: К 10-летию Российской академии правосудия: сборник статей / отв. ред. В.В. Ершов, Н.А. Тузов. – М.: Статут, 2008.

7. Арифулин А.А., Решетникова И.В. Особенности рассмотрения дел в арбитражном процессе: Практическое пособие. – М.: Норма, 2005. – С. 217.

8. Постановление Седьмого арбитражного апелляционного суда по делу N А27-19378/2014 // 2015 // http://kad.arbitr.ru/Card/60bdd602-f368-407c-a4f3-6f273a3fcd49

9. Постановление Седьмого арбитражного апелляционного суда по делу N А27-19380/2014// 2015 // http://kad.arbitr.ru/Card/2879cc1e-d5a1-462a-b174-5a9e059987b5

10. Постановление Конституционного Суда РФ от 21.01.2010 N 1-П// СПС «Консультант плюс».

ЯКУШЕВ ВЛАДИСЛАВ ВЛАДИСЛАВОВИЧ – магистрант, Российский государственный университет правосудия (филиал в г. Нижний Новгород), Россия.

УДК 340

В.В. Якушев

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАССМОТРЕНИЯ ДЕЛ ОБ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ ПОДВЕДОМСТВЕННЫХ И ПОДСУДНЫХ АРБИТРАЖНЫМ СУДАМ

Выявляются особенности производства на всех стадиях рассмотрения арбитражными судами дел о привлечении к административной ответственности.

Анализируются стадии возбуждения дела о привлечении к административной ответственности.

Ключевые слова: *дела об административных правонарушениях, привлечение к административной ответственности, арбитражный суд.*

На всех стадиях рассмотрения арбитражными судами дел о привлечении к административной ответственности можно выделить особенности производства специального характера.

К особенностям стадии возбуждения дела о привлечении к административной ответственности относится, в первую очередь, основание возбуждения дела.

Протокол об административном правонарушении и иные документы направляются в арбитражный суд. КоАП РФ не устанавливает форму такой передачи.

В свою очередь, ч. 2 ст. 202 АПК РФ четко определяет, что производство по делам о привлечении к административной ответственности возбуждается на основании заявлений органов и должностных лиц, уполномоченных в соответствии с федеральным законом составлять протоколы об административных правонарушениях. Кроме того, необходимо отличать момент возбуждения дела об административном правонарушении и момент возбуждения дела об административном правонарушении в арбитражном суде. В первом случае оно возбуждается в порядке, предусмотренном главой 28 КоАП РФ, как правило, уполномоченными органами и должностными лицами путем составления протокола (постановления). При направлении этими органами протокола (постановления) со всеми имеющими значение для дела документами и заявлением в арбитражный суд дело об административном правонарушении возбуждается в арбитражном суде.

Основываясь на ст. 202, 125 АПК РФ, к заявлению предъявляются следующие требования (оно должно содержать); наименование арбитражного суда, в который подается заявление; наименование заявителя, его место нахождения (сели заявителем является предприниматель, то его место жительства, дата и место его рождения, дата и место государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, номера телефонов, факсов, адреса электронной почты истца); дат и место совершения действий, послуживших основанием для составления протокола об административном правонарушении; должность, фамилия и инициалы лица, составившего протокол об административном правонарушении; сведения о лице, в отношении которого составлен протокол об административном правонарушений; нормы закона, предусматривающего административную ответственность за действия, послужившие основанием для составления протокола об административном правонарушении; требование заявителя о привлечении к административной ответственности. Заявление, подаваемое в письменной форме, подписывается заявителем или его представителем; может быть подано в арбитражный суд, как непосредственно, так и посредством заполнения формы, размещенной на официальном сайте арбитражного суда в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»; перечень прилагаемых документов. Кроме того, заявитель направляет лицам, участвующим в деле, копии заявления и прилагаемых к нему документов, которые у них отсутствуют, заказным письмом с уведомлением о вручении.

С учетом КоАП РФ требование АПК РФ о наличии заявления можно считать особенностью, поскольку, например, в суды общей юрисдикции все документы передаются с сопроводительным письмом. По сути, это тоже самое заявление, но его форма и содержание не предусмотрена КоАП РФ, в силу чего никаких четких требований к заявлению КоАП РФ, к сожалению, не содержит. На наш взгляд, отсутствие в КоАП РФ заявления как формы передачи документов об административном правонарушении и требова-

© Якушев В.В., 2017.

Научный руководитель: *Иванов Алексей Викторович* – кандидат юридических наук, доцент, Российский государственный университет правосудия (филиал в г. Нижний Новгород), Россия.

ний к содержанию этого заявления не является положительным моментом производства в суде дел об административных правонарушениях. Полагаем, следует перенести в КоАП РФ положения АПК РФ о форме и содержании передачи в суд протокола об административном правонарушении и иных документов.

Кроме того, в соответствии со ст. 207 АПК РФ дела об административных правонарушениях рассматриваются по правилам искового производства, с особенностями, предусмотренными главой 25 АПК РФ и КоАП РФ. Обратившись к ст. 135 АПК РФ, регламентирующей действия судьи по подготовке дела к судебному разбирательству, можно утверждать, что судья должен вызывать стороны и (или) их представителей и провести с ними собеседование в целях выяснения обстоятельств, касающихся существа заявленных требований и возражений; предложить раскрыть доказательства, их подтверждающие, и представить при необходимости дополнительные доказательства в определенный срок; разъяснить сторонам их права и обязанности, последствия совершения или не совершения процессуальных действий в установленный срок; определить по согласованию со сторонами сроки представления необходимых доказательств и проведения предварительного судебного заседания; принять меры для заключения сторонами мирового соглашения; истребовать по своей инициативе необходимые доказательства, разрешить вопросы о назначении экспертизы, вызове в судебное заседание экспертов, свидетелей, привлечении переводчика, необходимости осмотра на месте письменных и вещественных доказательств, а также принять иные меры для представления сторонами доказательств; по ходатайству сторон разрешить вопросы о применении мер по обеспечению производства по делу об административном правонарушении.

Глава 25 АПК РФ какие-либо особенности по подготовке дела об административном правонарушении к судебному разбирательству не устанавливает.

Между тем ст. 29.1 КоАП РФ предусматривает для выяснения судьей таких вопросов, как отнесение рассмотрения данного дела к его компетенции, наличие обстоятельств, исключающих возможность рассмотрения им данного дела; правильность составления протокола об административном правонарушении и других протоколов, предусмотренных КоАП РФ, а также правильность оформления иных материалов дела; наличие обстоятельств, исключающих производство по делу; достаточность имеющихся материалов для рассмотрения дела по существу; наличие ходатайств и отводов.

Таким образом, фактически ст. 135 АПК РФ дополняется ст. 29.1 КоАП РФ. На наш взгляд, было бы разумнее установить непосредственно в КоАП РФ полный перечень всех обстоятельств, которые необходимо разрешить в процессе подготовки судьей дела к судебному разбирательству независимо от того, какой суд рассматривает дело: суд общей юрисдикции или арбитражный суд.

Еще одним обстоятельством, которое характеризует особенности административного судопроизводства в арбитражных судах является то, что в резолютивной части решения арбитражного суда о привлечении к административной ответственности указываются наименование лица, привлекаемого к ответственности, его место нахождения или место жительства, сведения о его государственной регистрации к качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя, норма закона, на основании которых данное лицо привлечено к административной ответственности, а также, вид административного наказания и санкции, возложенных па данное лицо (ст. 206 АПК РФ). Причем эти элементы резолютивной части решения являются обязательными для арбитражного суда. Их несоблюдение влечет за собой нарушение процессуальных требований при изложении акта суда [1].

В то же время элементы резолютивной части решения вполне могут дополняться, исходя из соображений целесообразности. Постановлением Пленума ВАС РФ к числу таких элементов относится информация о получателе штрафа (если административное наказание предусматривает штраф). По мнению большинства ученых, такая практика представляется вполне оправданной.

В отличие от общих правил искового производства, в резолютивной части решения о привлечении к административной ответственности не содержится вывода об удовлетворении или отказе в удовлетворении полностью или в части заявленных требований (ст. 170 АПК РФ). Это особенность резолютивной части решения арбитражного суда о привлечении к административной ответственности.

Еще одна особенность рассмотрения дел об административных правонарушениях в арбитражном суде заключается в необходимости оформления дополнительных документов о ходе судебного заседания. С учетом того, что такие дела рассматриваются, прежде всего, по правилам арбитражного искового производства, то помимо общих документов, предусмотренных КоАП РФ: необходимо оформлять еще и те документы, которые предусмотрены правилами искового производства в арбитражном суде (раздел 2 АПК РФ). Так, согласно ст. 155 АПК РФ в ходе судебного заседания ведется протоколирование с использованием средств аудиозаписи, а также возможной видеозаписи. Эти средства приобщаются к письменному протоколу. При наличии стенографической записи в протоколе делается отметка об использовании средств аудиозаписи, видеосвязи, стенографии, указываются факты предупреждения об уголовной ответственности переводчика, свидетелей и эксперта, устные заявления и ходатайства лиц, участвующих в деле, а также отмечаются определения, вынесенные судом без удаления из зала судебного заседания [2].

Президиум ВАС РФ разъяснил, что к числу сведений о документах, удостоверяющих личность, а также подтверждающих полномочия участия в деле, относятся наименование, номер, дата выдачи этих документов, а также в случае необходимости указываются сведения о том, кем они выданы [3].

Заметим, что лица, участвующие в деле, вправе знакомиться как с материальными носителями аудиозаписи, так и с протоколом судебного заседания, представляя в необходимых случаях свои замечания. При этом лица, участвующие в деле, могут вести аудио- и (или) видеозаписи судебного заседания и прилагать их материальные носители к сделанным замечаниям.

К сожалению, КоАП РФ не содержит норм, регламентирующих обязательность протоколирования заседания по делам об административных правонарушениях в судах общей юрисдикции. Отсутствует правовая регламентация ведения протокола и при единоличном рассмотрении аналогичной категории дел полномочными органами исполнительной власти.

Между тем Верховный Суд РФ рекомендовал судам общей юрисдикции протоколировать такие судебные заседания, поскольку ч. 1 ст. 29.8 КоАП РФ не запрещает вести протокол. Однако необходимо учесть такие особенности ведения и оформления протокола, как подписание его только судьей, невозможность принесения на протокол замечаний, которые могут быть отражены в жалобе на постановление [4].

Нам представляется важным унифицировать обязательность протоколирования судебных заседаний по делам об административных правонарушениях путем внесения изменений в ч. 1, 3 ст. 29.8 КоАП РФ.

Введение обязательности протоколирования рассмотрения дел об административных правонарушениях полномочными административными органами, с одной стороны, не является необходимым, поскольку рассмотрение такой категории дел административными органами отличает оперативность и простота. Однако, с другой стороны, ведение протокола более полноценно обеспечит реализацию прав и обязанностей лиц участвующих в деле.

Соответственно, учитывая вышеизложенное, производство по делам об административных правонарушениях осуществляется в арбитражных судах, во-первых, в соответствии с правилами искового производства, во- вторых, учитывая особенности, установленные в главе 25 АПК РФ и, в-третьих, принимая во внимание нормы КоАП РФ, налицо смешанный процессуальный режим рассмотрения дел об административных правонарушениях, что отмечают многие ученые. Причем этот режим приводит к существенным различиям в порядке рассмотрения дел по нормам разных кодексов и глав в этих кодексах. Такая ситуация в принципе должна приводить к коллизиям норм, регламентирующим производство по делам об административных правонарушениях, и как следствие, к спорным решениям арбитражных судов, что и происходит на практике.

Библиографический список

1. Особенности рассмотрения дел в арбитражном процессе: практическое пособие / отв. ред. А.А. Арифулин, И.В. Решетникова. – М., 2008. – С. 437.

2. Хахалева Н.В. Производство по делам об административных правонарушениях в арбитражных судах: дисс. … канд. юрид. наук. – Ростов-на-Дону, 2011. – С. 126.

3. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 13.08.2004 № 82 «О некоторых вопросах применения Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации» //Хозяйство и право. – 2004. – № 10.

4. Обзор законодательства и судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за четвертый квартал 2006 года, утв. Постановлением Президиума Верховного Суда РФ от 07.03.2007 // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. – 2007.

ЯКУШЕВ ВЛАДИСЛАВ ВЛАДИСЛАВОВИЧ – магистрант, Российский государственный университет правосудия (филиал в г. Нижний Новгород), Россия.

УДК 340

Г.Т. Севоян

ВОЗНИКНОВЕНИЕ И ЦЕЛИ СОЗДАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА

Международный валютный фонд важен как специализированный и межправительственный орган для стран-участниц, где внутренняя экономика развивается или находится в процессе развития. Поэтому изучение целей и истории становления Международного валютного фонда, его функций, организационных и правовых основ будет весьма актуальна в настоящее время.

Ключевые слова: *Международный валютный фонд, капитал, правовые основы деятельности Международного валютного фонда.*

За шестидесятилетнюю историю Международный Валютный Фонд (далее – МФВ) из второстепенной кредитной организации превратился в ведущий международный орган, определяющий экономическую политику большинства развивающихся стран и стран с переходной экономикой [1].Начало двадцатого столетия было весьма неблагоприятным – Первая мировая война, Великая депрессия, а затем Вторая мировая война существенно повлияли на структуру МВФ, его задачи, цели и функции.

Международное регулирование экономических отношений с большим количеством субъектов было первоочередной задачей на мировом уровне, а после Первой мировой войны вопрос стал более актуальным. В связи с этим были проведены две конференции Брюссельская в 1921 году и Генуэзская в 1922 году. Целью этих конференций было рассмотреть международные экономические проблемы, которые в дальнейшем будет решать специальный орган, который оказывал бы содействие и сотрудничество между странами.

Практические последствия в области создания международного финансового органа Брюссельская и Генуэзская конференции не имели.

В 30-х годах двадцатого столетия также проводились международные конференции для решения вопросов о мировых валютах и международных экономических отношениях, ни одна из них не дала результатов.

Первым серьезным событием, после которого вопрос о международном финансовом органе стал более острым, является Великая депрессия. Она нанесла серьезные удары по мировой экономике в промежуток между 1929-1932 годами. Тем не менее, у данного события есть положительный момент, так как пришло понимание крепкой связи между политической безопасностью и экономическим процветанием. Помимо этого стала заметна проблема, с которой предстояло бороться, а именно расширение международных связей под воздействие различных внешних факторов существенно уязвляют национальную экономику любой страны.

Так стало очевидно, что в политике изоляции каждой страны друг от друга, в торговых и валютных войнах нет победителей.

Это характеризуется уровнем спроса и предложения, который существовал в 30-х годах, а именно цены на товары упали на 48%, а объем производства и мировой торговли снизился на 63%.

Не смотря на события Великой депрессии, валютные и кредитные отношения обострились во время Второй мировой войны. На тот момент большинство стран ввели валютное ограничение. Это была вся Европа оккупированная Германией, Британская империя, борющаяся за свое существования и СССР.

В этих условиях роль лидера в разработке нового мирового порядка взяла на себя страна, имеющая на тот момент быстро растущую экономику и самые сильные вооруженные силы – Соединенные Штаты [1].

В период Второй мировой войны в США создавалось множество комитетов, задачей которых была разработка и поддержание мирового порядка. Каждый из созданных комитетов предлагали разные варианты мирового устройства после войны. И каждый из них поддерживал одну из ведущих идей – создание специального института, который позволит регулировать международные экономические отношения достаточно эффективно.

© Севоян Г.Т., 2017.

Научный руководитель: *Кузякин Сергей Викторович* – кандидат юридических наук, старший преподаватель кафедры публичного права Одинцовского филиала МГИМО МИД России.

Планировалось создать валютно-финансовый режим, торговый, энергетический, морской, режим военной безопасности и т.д., которые должна была координировать международная организация – Организация Объединенных Наций. Кроме координирующих функций ООН должна была исполнять роль единой системы мировой безопасности [2].

Помимо комитетов, создаваемых в США, разработкой программ международного экономического органа так же занимались страны, входившие в антигитлеровскую коалицию, а именно Польша, Франция, Великобритания, СССР, и Китай.

Среди выдвинутых проектов необходимо выдвинуть следующие:

1. План международного стабилизационного фонда, разработанный Г. Уайтом (США). Основной целью Уайтома было создание валютной системы поддерживаемой «международной валютой», из этой цели появлялась следующая задача – создание стабильного курса валют всех союзных стран и поощрение их производительного капитала. В своих трудах Г. Уайтом подчеркивает «поддержание стабильных курсов валют означает устранение валютного риска в международных экономических и финансовых сделках». Отсутствие валютного риска обеспечивает снижение издержек во внешней торговле и капитал, затрачиваемый в процессе реализации товаров, намного меньше, и в дальнейшем получается наибольшая прибыль для страны-производителя.

2. План международного клирингового союза – Д.М. Кейнса (Великобритания). Этот план был тесно связан с валютными интересами Великобритании и был призван облегчить ее финансовое положение. Предлагалось создать международный клиринговый союз, который стал бы центральным органом, выполняющим функции международного банка.

В частности он должен был производить эмиссию безналичного международного платежного средства – банкора, не обеспеченного золотом, который должен был использоваться для расчетов между государствами для погашения дефицитов платежных балансов. Т.е. международный клиринговый союз должен был выступать институтом расчетов между странами, в котором они должны были иметь счета в банкорах. По этим счетам по плану Кейнса должен был допускаться овердрафт, что обеспечивало бы в определенных пределах автоматическое взаимное кредитование стран – покрытие пассива платежного баланса одних стран за счет других, прежде всего за счет Соединенных Штатов [1].

Планы Д.М Кейнса и Г.Д. Уайта обсуждались на международной конференции в Бреттон-Вудсе (США, штат Нью-Хэмпшир), состоявшейся с 1 по 29 июля 1944 г.

Было принято решение за основу создания специализированного финансового органа взять план международного стабилизационного фонда, разработанный Г. Уайтом, тем не менее, в него были внесены некоторые коррективы.

После обсуждения плана рядом экспертов из более 30 стран были выявлены следующие цели, которые будет призван решать МВФ:

1. Способы взаимодействия стран в сфере валютно-финансовых отношений и их дальнейшего сотрудничества между собой;
2. Способствовать расширению роста торговли на международном рынке;
3. Стабилизации валютных курсов стран-участниц;
4. Оказание помощи странам, находящимся в процессе становления рыночной экономики для более эффективного участия в многосторонней системе расчетов;
5. Предоставление в распоряжение, при наличие юридических гарантий, ресурсов для государств испытывающих затруднения в экономической сфере.

Библиографический список

1.Андронова Инна Витальевна Международный валютный Фонд: вчера, сегодня, завтра // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2007. №6 С.34-53.

2.Устав Организации Объединенных Наций (Сан-Франциско, 26 июня 1945 г.) СССР ратифицировал настоящий Устав Указом Президиума ВС СССР от 20 августа 1945 г. //http://base.garant.ru/2540400/#ixzz4by58TSHB

3.Статьи Соглашения Международного Валютного Фонда» (приняты 22.07.1944) (ред. от 15.12.2010)

4.Устав Организации Объединенных Наций (Сан-Франциско, 26 июня 1945 г.) СССР ратифицировал настоящий Устав Указом Президиума ВС СССР от 20 августа 1945 г. //http://base.garant.ru/2540400/#ixzz4by58TSHB

5.Андронова Инна Витальевна Международный валютный Фонд: вчера, сегодня, завтра // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2007. №6 С.34-53.

СЕВОЯН ГЕВОРГ ТИГРАНОВИЧ – магистрант, Одинцовский филиал МГИМО МИД России.

УДК 340

Г.Т. Севоян

ПОНЯТИЕ И ПРИНЦИПЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ

Понятие и принципы Международного валютного фонда являются важными, как в практической, так и в теоретической деятельности этой организации. МВФ является межправительственной организацией и ее специфика определяется тем, что в своей деятельности она сочетает регулирующие, консультативные и финансовые функции, вытекающие из перечисленных ниже целей.

Ключевые слова: *Международный валютный фонд, принципы, правовые основы деятельности Международного валютного фонда.*

Международный Валютный Фонд является специализированным органом, учрежденным Организацией Объединенных Нации (ООН). Данная организация создавалась в целях развития международного сотрудничества стран в области валютно-финансовых отношений для их стабильности. МВФ также стремится способствовать международной торговле, высокой занятости и устойчивому экономическому росту, а также сокращению бедности во всём мире.

В юриспруденции понятие принципы права это основополагающие начала, идеи, определяющие содержание и направления правового регулирования в целом и каждой из отраслей в отдельности [1].

Для современной России принципы, на которых базируется институт МВФ имеют как практическое, так и теоретическое значение. Они важны, чтобы определить правовые приоритеты, основы государственного устройства, а также социальные и экономические приоритеты развития общества.

Рассматривая принципы, на которых базируется МВФ, следует выделить следующие*:*

Принцип законности. Этот принцип является основополагающем для всех отраслей и институтов права. Международный Валютный Фонд не исключение. Он говорит о том, что высшие органы осуществляющие контроль должны действовать на основе законности, правильности, экономичности, эффективности и результативности в управлении финансами. Также принцип законности реализуется путем соблюдения базы законодательства контролирующими органами, которые в свою очередь не выходят за рамки закрепленных за ними компетенций. В целом законность, как один из основополагающих положений, понятие комплексное и закрепляет внутри себя не только законность нормативных правовых актов и деятельности государственных органов, но и надлежащие информационное обеспечение, добросовестную компетентность контролирующих органов, непрерывное развитие и совершенствование законодательной базы, приоритетность и взаимодействие контролирующих органов между собой.

Принцип независимости. Этот принцип имеет одно из самых важных государственных значений. Принцип независимости заключается в следующем, организация, выполнение и обеспечение функций, а также финансовый вопрос не должны быть связаны со средствами субъектов финансового контроля. Должна быть полная самостоятельность. Именно это и приведет к более объективному и эффективному решению поставленных вопросов.

Среди специалистов изучающих деятельность финансовых органов выделяется мнения, что их самостоятельность определяется: предметом контроля, методом его осуществления, а также практической стороной, т.е. содержанием и формой их отчетности [2].

Несмотря на то что, государственные финансовые органы осуществляющие финансовый контроль обладают независимостью, это не значит, что они должны обосабливаться от общества. Из этого вытекает следующий принцип.

Принцип гласности. Гласность необходимый принцип для нормально функционирования деятельности финансовых органов. Этот принцип предусматривает открытость деятельности финансовых органов, доступность информации появляющейся по ходу осуществляемой деятельности. И этот принцип должен обеспечиваться не только по результатам опубликования проверок, но и по связи с общественностью,

© Севоян Г.Т., 2017.

Научный руководитель: *Кузякин Сергей Викторович* – кандидат юридических наук, старший преподаватель кафедры публичного права Одинцовского филиала МГИМО МИД России.

т.е. по обеспечению ответов на поставленные перед финансовыми органами вопросов. Тесная связь государственных органов с обществом необходима, но при этом не следует забывать о защите конфиденциальной информации в целях соблюдения государственной или иной охраняемой законом тайной.

Принцип сбалансированности. Данный принцип вытекает из предыдущего. Он подразумевает, что нельзя выполнять контролирующее функции, предписанные законом, без надлежащих средств обеспечения. То есть для нормального функционирования государственных финансовых органов их полномочия, права и обязанности должны быть закреплены в законе. В данном случае это Налоговый Кодекс Российской Федерации и Бюджетный Кодекс Российской Федерации.

МВФ является межправительственной организацией и ее специфика определяется тем, что в своей деятельности она сочетает регулирующие, консультативные и финансовые функции, вытекающие из перечисленных ранее целей.

Статьи Соглашения, являются центральным юридическим документом, определяющим всю деятельность МВФ в международной валютной системе. Исходя из того, что МВФ это межправительственная организация, он занимается не только проблемами отдельных стран, но и вопросами функционирования международной валютной системы. Поддержка методов и стратегий разных стран составляет основу деятельности МВФ, т.е. страны-участницы могут вести совместную политику в области обеспечения стабильной валютно-финансовой системы и устойчивого экономического роста. Помимо этого Фонд находится постоянно в мобильном состоянии, т.е. он находится в полной готовности разрешения кризисных ситуаций, которые могут возникнуть.

Также одной из функций будет являться контроль или надзор за валютной системой на международном уровне.

Если рассмотреть современное значение это слова, то контроль обозначает проверку, т.е. контроль за чем-либо с какой-то определенной целью. Помимо этого контроль может выражаться в форме влияния на группу лиц или одного человека, а также их поведение.

Подводя итог всему выше сказанному можно сделать вывод, что контроль осуществляет такую важную функцию, как управление, т.е. позволяет получать информацию о состояние объекта, его характерные черты и манеру поведения, а также позволяет оказывать на него воздействие.

Рассмотрев понятие «контроля» во всех смыслах, можно перейти к понятию государственному финансового контроля. Изучением этой темы занимается множество ученых и не всегда их взгляды совпадают.

Эта функция МВФ обеспечивается Статьями Соглашениями МВФ. Согласно этому документу каждое государство обязуется взаимодействовать с Фондом и его членами в целях обеспечения упорядоченных валютных режимов. Если рассматривать это конкретней, то это связанно с формированием экономической и валютно-финансовой политики каждого государства в отдельности, без вмешательства последнего в интересы другой страны. Также контроль будет заключаться в стимулирование различных экономических процессов с целью стабилизировать рынок страны, как внутренний, так и внешний.

Проводя контрольную политику, страны-участницы Фонда не должны противоречит конкуренции с другими странами. Фонд осуществляет надзор за каждым государством осуществляющим свои обязательства, включая строгий контроль над их политикой в отношении обменных курсов, который служит ключевым элементом контроля над другими аспектами обязательств государств – членов. Так, например, в начале 1995 года ввиду роста объема и неустойчивости международных потоков капитала, Исполнительным Советом Фонда было принято решение о том. Что состояние финансовых рынков и счетов операций с капиталом заслуживает более тщательной оценки в рамках осуществляемого Фондом надзора.

Также МВФ уделяет особое внимание состоянию ликвидности, то есть быстрой реализации различных валют по себе стоимости в мировом масштабе. Именно отсюда и будет вытекать следующая функция МФВ непосредственно связанная с предоставлением своим членам дополнительных ликвидных средств на основе распределения социальных прав заимствования.

Этот институт «Special drawing Rights», первый в истории созданный актив, созданный по решению МВФ. В соответствии со Статьями Соглашения Фонд играет важную «стимулирующую роль в выполнении задачи превращения социальных прав заимствования в основной резервный актив международной валютной системы. Кроме того, Фонд служит для своих членов хранилищем ликвидных международных резервов в виде резервных позиций и требований по кредитам Фонду» [3].

Фактически, Статьи Соглашения, на которых базируется МВФ, определили его центральное место в валютно-финансовой системе и наделили ролью координатора, а именно направлять деятельность остальных международных финансовых организаций. МВФ тесно взаимодействует практически со всеми финансовыми организациями. Центральное место в этом взаимодействии занимает Международный банк Реконструкции и Развития (The International Bank for Reconstraction and Development (IBRD)).

Кроме того, МВФ тесно взаимодействуют со следующими структурами:

1. Международной ассоциацией развития (MAP(International development Association (IDA);
2. Международной финансовой корпорацией (МФК(International Finance Corporation (IFC);
3. с многосторонней группой Банков развития (Multilatera Development Banks (MDBs);
4. группой агентств двустороннего развития (Bilateral Development Agencies (BDAs), агентствами Объединенных наций (united Nations Agencies (UNAs) [4].

Также МВФ успешно сотрудничает с Всемирной торговой организаций (ВТО), основным принципом которой является здоровые и нормальные взаимоотношения с Фондом. На основе Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ 1947 года).

В статье III Устава ВТО в качестве одной из его функций указывается поддержание надлежащего сотрудничества с МВФ (и группой мирового банка) с целью достижения большей последовательности в деле выработки экономической политики в общемировом масштабе [5].

Также Фонд участвует в различных консультациях проводимых ВТО. Участие фонда в таких мероприятиях расширилось и охватывает теперь проблемы, связанные с внешнеторговыми ограничениями, как на товары, так и на их услуги. В деятельности фонда вопросам торговой политики уделяется значительное внимание, как при осуществлении им своих надзорных функций, так и в связи с использование ресурсов МВФ. При этом, однако, во всех случаях должным образом учитывается необходимость обеспечения согласованности с ВТО и соблюдения сферы его полномочий.

Таким образом, МВФ играет ключевую роль в вопросах, связанных с кредитованием и формированием обусловленности предоставления займов, и также с урегулированием проблем внешнего долга. Взаимодействие названных организаций в рамках урегулирования внешней задолженности стран – должников, сводится, по – сути, к осуществлению согласованного кредитования (реализация плана Брэйди). МВФ в данном случае является стрежнем этой системы и гарантом выполнения заемщиком выдвинутых со стороны кредиторов требований. Действительно, страны, осуществлявшие реструктуризацию своих долговых обязательств, обычно брали кредиты МВФ и принимали к исполнению разработанные его специалистами программы макроэкономической стабилизации. Даже если получаемые от МВФ средства были невелики, его вмешательство означало для кредиторов, что страна предпринимает серьезные меры для решения проблемы внешнего долга.

Таким образом, можно констатировать, что Международный Валютный Фонд играет стержневую роль в мировой валютно – финансовой системе. Данное обстоятельство позволяет его странам – членам решать весь спектр внешнеэкономических проблем, связанных с урегулированием их долговых обязательств, привлечением инвестиций в национальную экономику и т.д.

Библиографический список

1.А.Н.Гасанова. Принципы права: современные подходы [Электронный ресурс]/ А.Н.Гасанова//Вестник Поволжского института управления/№5(44).2014//http://cyberleninka.ru

2.Бурцев В.В. Основные принципы организации государственного финансового контроля в современных условиях [Электронный ресурс]: Финансовый Менеджмент.-М.-2001.-№2.//http://www.finman.ru

3.«Статьи Соглашения Международного Валютного Фонда» (приняты 22.07.1944) (ред. от 15.12.2010)

4.Андронова Инна Витальевна Международный валютный Фонд: вчера, сегодня, завтра // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2007. №6 С.34-53.

5.Марракешское соглашение о создании Всемирной Торговой Организации (Марракеш, 15 апреля 1994 г.)//Соглашение вступило в силу 1 января 1995 г. (Электронный ресурс) http://base.garant.ru/2541158/#ixzz4egWwX2KC

6.Устав Организации Объединенных Наций (Сан-Франциско, 26 июня 1945 г.) СССР ратифицировал настоящий Устав Указом Президиума ВС СССР от 20 августа 1945 г. //http://base.garant.ru/2540400/#ixzz4by58TSHB

СЕВОЯН ГЕВОРГ ТИГРАНОВИЧ – магистрант, Одинцовский филиал МГИМО МИД России.

УДК 331

Н.А. Сивирчукова

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются проблемы управления персоналом в малом бизнесе. Предложены пути их совершенствования, заключающиеся в оптимизации организационной культуры по средствам приведения ее в соответствии со спецификой деятельности компании за счет определения нормы управляемости; закрепления зон ответственности и полномочий; четкого распределения функций по организационным звеньям; фиксации места каждого работника.

Ключевые слова: *управление персоналом, малые предприятия, персонал, оценка, руководство, менеджмент, организационная структура, стимулирование.*

Актуальность темы научной статьи определяется особой значимостью и ролью, которую играют малые предприятия в современных экономических условиях импортозамещения, санкций, перехода от сырьевого типа экономики к инновационному. В развитых странах на долю малого бизнеса приходится существенная доля ВВП, это обуславливает облегчение трансфера инноваций, усиление устойчивости национальных экономик в период кризисов [1, с. 27]. Учитывая особенности развития нашей национальной экономики, полагаем, что нахождение оптимума сочетания малых, средних и крупных предприятий является важнейшей задачей для ускорения ее развития. В рамках этой задачи необходимо исследовать особенности управления малыми предприятиями, в частности, управления персоналом, поскольку специфика этой сферы определяет проблемы, возникающие перед руководителями малых предприятий, и пути их решения.

Отсутствие формальных структур на малом предприятии значительно упрощает систему управления, увеличивает личное участие руководителя в трудовой деятельности работников малой фирмы. Некоторые исследователи главной особенностью малого предприятия считают стремление к коллективной трудовой деятельности, что обусловлено участием в прибылях малого предприятия и желанием сохранить рабочее место.

От руководителя малого предприятия требуется выполнение разных функций. Функции руководителя любого предприятия включают выработку и принятие управленческих решений, организацию, регулирование, учет и контроль, анализ, прогнозирование, планирование, мотивацию и стимулирование и многое другое.

Основными функциями руководителя малого коллектива являются административно-производственная и социально-воспитательная.

Например, административно-производственная функция включает умение руководителя организовывать производство, создавать необходимые условия для трудовой деятельности членов коллектива малого предприятия.

В практической деятельности данную функцию руководитель малого предприятии реализует качественно в том случае, когда он имеет опыт работы на похожем производстве и знает его изнутри.

Социально-воспитательная функция проявляется в отношении руководителя к делу, чем он показывает пример трудовому коллективу малого предприятия, что, в свою очередь, создает в нем благоприятный психологический климат.

Руководителю малого предприятия необходимо создать условия для создания творческой атмосферы, проявления инициативы, подъема сознательной дисциплины. Средства достижения этих задач – это в основном методы материального и морального стимулирования. Они способствуют созданию у работников заинтересованности в выполнении поставленного задания. Обеспечить единство материального и морального стимулирования – это значит обеспечивать единство материального и морального поощрения, подкреплять материальные вознаграждения моральными, и наоборот [2].

Основой успешной деятельности малого предприятия является персонал.

Принимая во внимание важную роль персонала для эффективного развития малого предприятия, собственники бизнеса стремятся привлечь для работы на свои предприятия квалифицированные кадры при наличии финансовых ограничений. Особенностью малого бизнеса является необходимость сформировать трудовой коллектив не набором отдельных квалифицированных специалистов, а создание дееспособных групп.

© Сивирчукова Н.А., 2017.

Уровень менеджмента представляет собой один из факторов успешного развития малого бизнеса, который в силу своей специфики требует «изощренных» управленческих технологий.

Особенностью малых предприятий является отсутствие службы управления персоналом. Вопросы управления персоналом решают директор и бухгалтер, а оперативные аспекты – начальник производства, что ведет к отсутствию системного выполнения функций менеджмента персонала. Как показывает опыт, большая часть основных функций не выполняется, в том числе и важнейшая функция разработки кадровой политики и стратегии управления персоналом организации [3].

Исследователи отмечают, что многие функции управления часто не выполняются руководителями малых предприятий. На практике прослеживаются только функции, которые связаны с наймом и оплатой труда, и не выполняются функции развития и оценки персонала [5].

При управлении персоналом малого предприятия отсутствуют стратегические решения, что свидетельствует о том, что планирование в долгосрочной перспективе не является предметом менеджмента малого предприятия.

Проблемой управления персоналом малых предприятий является также преобладание на них административных методов. Особенно это свойственно производственным предприятиям, на которых персонал не имеет высокой квалификации и порой требует директивного управления.

Еще одной проблемой управления на малом предприятии, отмечают исследователи, является недостаточная регламентация рабочих мест. Как правило, работники небольшого предприятия обладают большой универсальностью. А значительная часть рабочих мест не обеспечена оригинальными инструкциями, которые разрабатывались бы под конкретное рабочее место. Данная ситуация в значительной степени снижает уровень ответственности и может увеличивать затраты времени на выполнение отдельных функций.

Функции управления персоналом на малых предприятиях имеют свои особенности. Например, отмечают, редкое выполнение функции найма, т. к. текучесть персонала на малом предприятии, как правило, очень низкая. Обучение персонала не осуществляется на малых предприятиях планомерно и систематизировано. Как правило, обучение на малом предприятии связано с передачей опыта на основе наставничества. Функции адаптации персонала на малых предприятиях также представлена недостаточно [4].

Постоянно происходящие в экономической ситуации изменения требуют приспособления малого предприятия к работе в возникающих условиях, что требует создания эффективной организационной структуры и системы управления персоналом малого предприятия.

Организационная структура малого предприятия должна отражать логику функционирования организации и соответствовать направлениям ее развития. Отмечают следующие недостатки современных структур малых предприятий: - отсутствие четкого понимания у сотрудников оснований и меры персональной ответственности; не оптимальные взаимные связи подразделений и отдельных сотрудниками, наличие зон дублирования; завышение норм управляемости руководителей.

Основными направлениями оптимизации организационной структуры малого предприятия могут быть приведение ее в соответствии со спецификой деятельности компании за счет определения нормы управляемости; закрепления зон ответственности и полномочий; четкого распределения функций по организационным звеньям; фиксации места каждого работника и подразделения в деятельности малого предприятия.

Библиографический список

1. Митина Н.Н. Устойчивое развитие России: инновационный путь // Экономинфо. – 2011. – № 16. – С. 27-29.

2. Жигалов М. И. Малые промышленные предприятия как экономический феномен // Экономика образования. – 2011. – № 3. – С. 221–224.

3. Каштанова Е.В. / Основные проблемы в системе управления персоналом малого предприятия и пути их решения / Е.В. Каштанова, Р.В. Фролов // Вестник университета. – 2015. – № 10. – С. 200-204.

4. Митрофанова Е.А. Формирование системы оплаты труда на малых предприятиях / Е.А. Митрофанова, Е.В. Розина // Кадровик. – 2009. – № 3. – С. 20-26.

5. Соболь О.В. Оценка эффективности управления развитием трудо-вого потенциала персонала организации / А.О. Субочева, О.В. Соболь // Кадровик. 2015. – № 2. – С. 76-79.

6. Тяжов А.И. Особенности управления малым промышленным предприятием / А.И. Тяжков, М.И. Жигалов // Экономика образования. – 2011. – № 5. – С. 207-210.

7. Уткин Э.А. Управление персоналом в малом и среднем бизнесе: монография / Э.А. Уткин, А.И. Кочеткова. – М.: Акалис, 2007. – 205 с.

СИВИРЧУКОВА НАТАЛИЯ АЛЕКСЕЕВНА – магистрант, Воронежский государственный университет, Россия.

УДК 330

Ю.С. Соколова

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Моя научная исследовательская статья на тему: «Анализ финансового состояния экономического субъекта». В настоящее время выявление неблагоприятного развития предприятия предвкушают проблемы с выбором оценки банкротства. Достаточно прогнозировать неблагоприятный исход, практически не существует. Вопросы предприятий и методологии проведения анализа процедур банкротства недостаточно изучены.

Ключевые слова: *банкротство, бизнес, субъект, анализ, финансовое состояние.*

Проблемы использующих методик диагностики банкротства предприятия относятся к числу популярных вопросов экономической теории и современной практики. Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии. То есть, залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его устойчивость. Так этот результат просчитанного управления производственных и хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности предприятия. Следовательно, на устойчивость влияют различные причины - внутренние, и внешние:

1. Производство и выпуск дешевой, пользующейся спросом продукции;
2. Прочное положение предприятия на рынке;
3. Высокий уровень материально-технической оснащенности производства;
4. Налаженные связи с партнерами;
5. Эффективность хозяйственных и финансовых операций;
6. Малая степень риска в процессе осуществления производственной и финансовой деятельности.

Для анализа диагностики финансового состояния используется несколько методов, основанные на применении:

1. Анализ обширной системы критериев и признаков;
2. Ограниченный круг показателей;
3. Интегральные показатели.

Актуальной на сегодняшний день является задача разработки и применения адекватного методического инструмента оценки управления предприятем, с целью обеспечить динамичность и устойчивость развития предприятий. Методология диагностики банкротства является частью антикризисного финансового управления, в котором есть решения вопросов, входящих в них:

1. Исследование финансового состояния предприятия с целью, чтобы раньше обнаружить признаки кризисной ситуации;
2. Определение масштабов кризисного состояния предприятия;
3. Изучение основных факторов работы;
4. Снижение уровня неопределенности риска;
5. Принятие управленческих решений в условиях развития риска.

Финансовый кризис предприятий возникает среди внешних и внутренних причинах (перечисленные выше), в качестве первых сигналов надвигающегося банкротства можно рассмотреть следующие финансовые отчетности и резкие изменения в структуре балансов и отчетов прибыли, убытков:

1. Резкое снижение денежных средств;
2. Иувеличение задолженности;
3. Нарушение баланса.

Рассмотрим анализы подходов, моделей и методов диагностики:

1. Дистанционный анализ.

- метод выявления балансовых несоответсвий;
- метод сопоставленных взаимосвязанных показателей в документах;
- метод специальных расчетных показателей.

2. Анализ операций и сделок.

© Соколова Ю.С., 2017.

- метод анализа встречных платежей;
- метод стереотипов.

3. Анализ качества активов.

- метод проверки правильности произведенных расчетов при составлении документов;
- метод встречной проверки сопоставлений.

4. Документальный анализ.

- метод проверки подлинности документов;
- метод правильности расчетов при составлении документов.

Рекомендуемые по моему мнению задачи исследования для благополучного анализа состояния предприятия:

1. Раскрыть возможность использования как традиционных методов и подходов в оценке, так и методов ценообразования;
2. Проанализировать существующую методику подхода к стоимости проекта, с учетом глубокого анализа банкротства предприятия;
3. Разработать методику оценки стоимости инновационного проекта с привлечением инвестиций;
4. Исследовать современное состояние и особенности развития банкротства;
5. Разработать поэтапную модель управления риском банкротства предприятия;
6. Предложить подход к прогнозированию риска;
7. Разработать инструмент выбора методов управления риском банкротства;
8. Сформировать организационно-информационное обеспечение процесса управления риском;
9. Разработать управленческие решения по снижению риска банкротства.

В заключение разработанные методологические основы неплатежеспособности могут быть применимы для восстановления платежеспособности предприятия, проходящего процедуры банкротства. У каждого предприятия свои процедуры, и во всех силах сохраняют производственный потенциал по сохранению.

Библиографический список

1.Баканов М.И. Экономический анализ. - М.: Финансы и статистика, 2001. - С. 656.

2.Любушкин Н.П. Теория экономического анализа: учебно-методический комплекс. - М.: Экономистъ, 2004. - С. 424.

3.Баканов М.И. Теория экономического анализа: учеб.// Под редакцией Баканова М.И. 5-е издание, перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2005. - С. 536.

4.Ветренко П.П. Анализ инновационной деятельности: учеб. и практикум для блакавриата и магистратуры. - М.: Издательство Юрайт, 2016. - С. 303.

СОКОЛОВА ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА – магистрант, СПбГАУ, Россия.

УДК 332.85

О.Ю. Фомина

ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

В статье определена специфика, обозначена структура и основные компоненты рынка, выявлены основные функции и тенденции состояния рынка жилой недвижимости. Дана оценка цен на жилую недвижимость за рубежом в разрезе европейских стран. Рассматривается динамика цен на первичном и вторичном рынке жилья, и структура цен разных категорий жилой недвижимости в Российской Федерации и Республике Бурятия. Показаны объемы ввода жилья. Обозначена возможность введения единых стандартов для функционирования отрасли ипотечного кредитования как наиболее важного этапа в регулировании рынка недвижимости и обеспечении граждан жильем.

Ключевые слова: *рынок недвижимости, сегментация рынка, функции рынка, цены на недвижимость, ипотечное кредитование, объемы ввода жилья, ФЦП «Жилище».*

Рынок недвижимости - это совокупность экономических, правовых, культурных отношений субъектов рынка по поводу создания, распределения, обмена и потребления полезных свойств недвижимости, прав и обязательств. Он имеет определенную специфику, вытекающую из характеристики недвижимости как товара: уникальность, неповторимость, стационарность(неподвижность), длительность создания и долговечность.

По мнению А.Н. Асаула, одним из главных показателей развития в стране нормальных рыночных отношений является состояние рынка недвижимости, так как это существенная составляющая любой национальной экономики. Недвижимость – важнейшая часть мирового богатства (более 50 %). Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как для осуществления любой экономической деятельности необходимо иметь или арендовать помещения. Важность отечественного рынка недвижимости как сектора экономики подтверждается высоким уровнем доходов, поступающих в бюджет от первичной продажи, сдачи в аренду государственной и муниципальной недвижимости (в том числе земли), поступлением сборов в бюджет налогов от недвижимости и сделок с ней. [1]

Рынок недвижимости выполняет определенные функции (табл. 1).

Таблица 1

Функции рынка недвижимости

№ п/п	Наименование функции	Свойства функции
1	Регулирующая	Распределение ресурсов по сферам экономики Формирование структуры экономики Удовлетворение общественных интересов
2	Стимулирующая	Развитие конкуренции Использование научно-технических новшеств при создании и использовании недвижимого имущества
3	Социальная	Увеличение роста активности населения, стремящегося стать собственниками недвижимости
4	Коммерческая	Организация движения капитала Максимизация прибыли

Одним из способов сегментации рынка недвижимости является способ совершения сделки, согласно которому рынок, имея разветвленную структуру, подразделяется на первичный и вторичный.

На первичный рынок недвижимость поступает в качестве товара впервые, на вторичный происходит поступление товара, бывшего в употреблении и принадлежащего ранее определенному собственнику. Первичный и вторичный рынки взаимосвязаны. Увеличение предложения на первичном рынке приводит

© Фомина О.Ю., 2017.

Научный руководитель: *Бадашкеева Екатерина Михайловна* – кандидат технических наук, старший преподаватель, Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, Россия.

к обесцениванию недвижимости на вторичном. Рост затрат по созданию объектов недвижимости на первичном рынке ведет к ее удорожанию, и как следствие, вызывает рост цен на недвижимость на вторичном рынке.

По данным Евростата, в странах Европейского Союза с III квартала 2014 по III квартал 2015 года цены на жилье выросли на 3,1 %, а объёмы строительства — на 0,8 %. Таким образом, после кризиса 2008 года рынок жилой недвижимости Европы входит в фазу восстановления [2].

Согласно отчету компании Knight Frank, Россия заняла 43 место в мире по темпам роста цен на жилую недвижимость - рост составил 1,2% по итогам III квартала 2015 года в сравнении с III кварталом 2014 года. Ранее Россия занимала 31 строчку в рейтинге с показателем годового роста цен на жилье 2,3%. Таким образом, за год темпы роста цен на жилую недвижимость в России снизились почти в 2 раза. [3]

Данные Knight Frank позволяют инвесторам и специалистам отслеживать и сравнивать основные показатели рынка жилой недвижимости по всему миру. Ежеквартальные индексы составляют с использованием официальных статистических данных.

В то время как в России жилье дешевеет, в некоторых странах цены заметно растут. Так, за год (III квартал 2014-го — III квартал 2015 года) пять стран показали двузначный рост цен на жилье: Турция (18,9%), Гонконг (16,7%), Новая Зеландия (12,6%), Швеция (11,1%), Люксембург (10,1%). В целом цены на жилую недвижимость в мире в среднем выросли на 2,7%.

Из 30 европейских стран - участниц рейтинга в четырех зафиксировано снижение цен на жилье: Италия (–2,9%), Франция (–3%), Греция (–4,9%), Кипр (–5%).

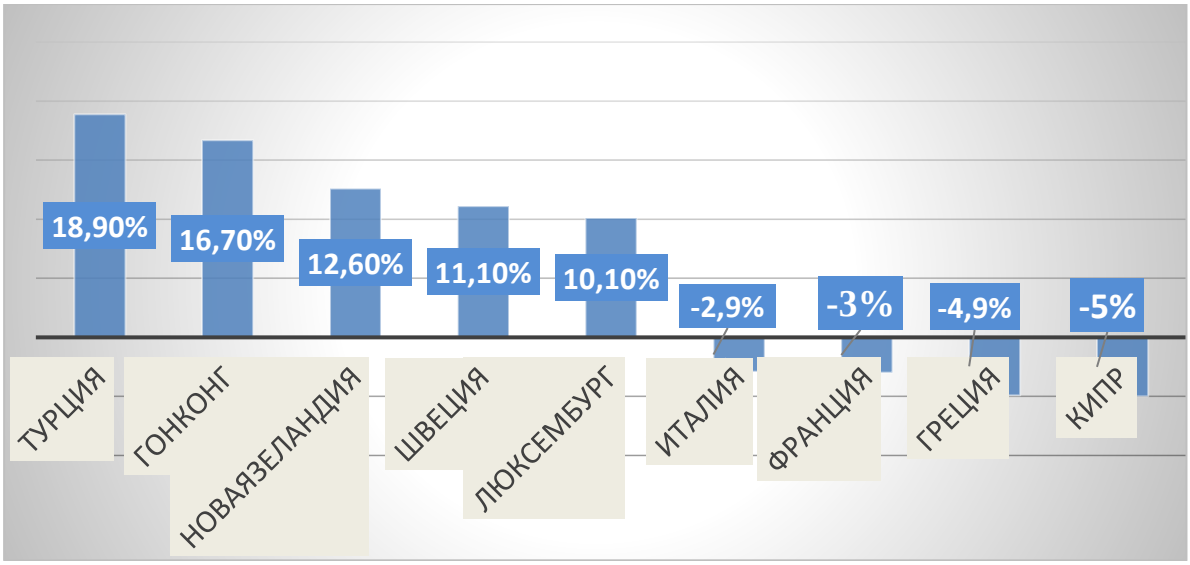

Рис. 1. Ценовые тенденции на Рынке недвижимости в Европе

По данным Государственного комитета статистики за период 2010-2016гг., в России наблюдается изменение цен на недвижимость и на первичном, и на вторичном рынках (табл.2, 3). [4]

Анализ цен показал в среднем на первичном рынке недвижимости за период 2010-2016гг. цены на квартиры среднего класса повысились на 3,9%, улучшенного качества - на 0,6%, а элитные на 18,5%, однако при сравнении цен 2014-2016 гг. выявляется тенденция резкого удешевления квартир улучшенного класса на фоне дальнейшего роста цен на элитное жилье.

За этот же период вторичный рынок, в среднем по всем позоциям,показывает достаточно существенный спад. Выявлено практическое отсутствие роста цен на квартиры всех классов.

По данным государственной статистики по Республике Бурятия за период 2013-2016гг., специалисты наблюдали снижение цен на жилье как на первичном рынке жилья, так и на вторичном рынке. [5]

Рынок недвижимости в Бурятии, как и в целом по России, не восстановился после кризиса. Цены на жилую и коммерческую недвижимость застыли - и покупатели и продавцы ожидают изменений на рынке.

Таблица 2

Средние цены на первичном рынке жилья в России/Бурятии в 2010-2016гг.
(на конец периода, рублей за 1м^2 общей площади)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Все квартиры	48144	43686	48163	50208	51714	51530	53287
	28933	32797	41496	40341	41687	39902	38059
в том числе:							
квартиры среднего качества (типовые)	46807	44777	49872	49966	49189	51370	55189
	28295	28734	37055	-	-	-	-
квартиры улучшенного качества	47685	42881	47178	49252	50906	49266	48675
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	29137	35289	43238	40012	40945	38944	38059
элитные квартиры	69351	49042	54843	65754	80804	87019	95937
	27941	36096	-	48000	55000	55000	-

Таблица 3

Средние цены на вторичном рынке жилья в России/Бурятии в 2010-2016гг.
(на конец периода, рублей за 1м^2 общей площади)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Все квартиры	59998	48243	56370	56478	58085	56283	53983
	33314	39739	46029	47232	47677	41602	41685
в том числе:							
квартиры среднего качества (типовые)	56762	44002	51279	51419	52664	51574	49359
	33993	38234	46579	47174	46121	41473	37869
квартиры улучшенного качества	60814	50858	60847	60738	62288	60347	59051
	32618	41953	45243	47336	50477	41772	44473
элитные квартиры	105302	73168	84525	97811	99261	85084	75256
	-	-	-	-	-	-	-

Индекс цен на жилье отражает изменения цен всех жилых помещений,приобретенных домохозяйствами. Таким образом, динамика индекса цен в РФ за период показывает увеличение на первичном рынке на 5,2% ,а на вторичном рынке снижение на 1,3% (рис2).

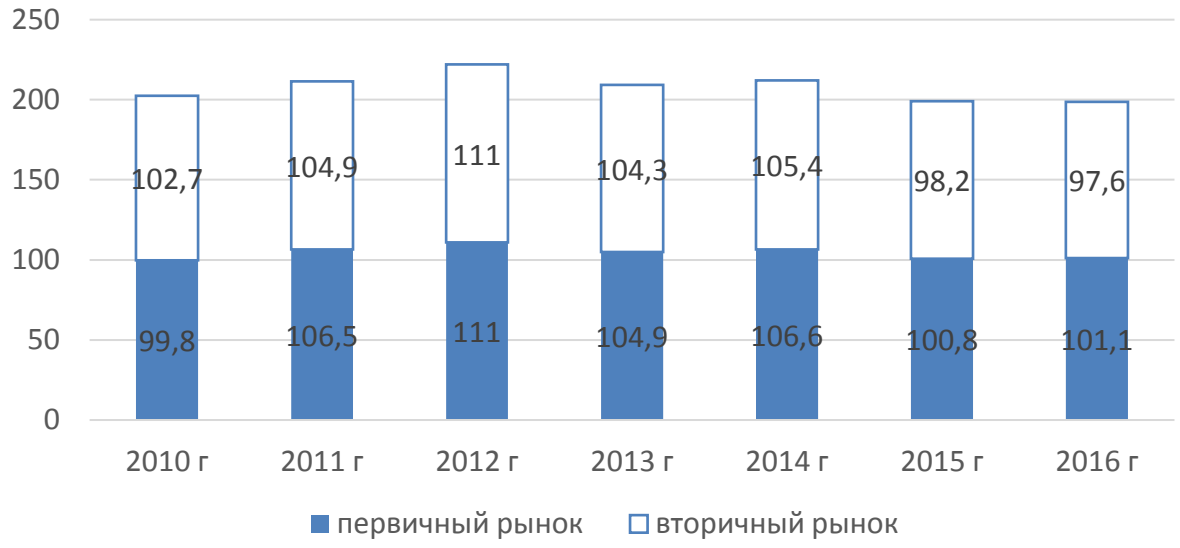

Рис. 2. Индексы изменения цен на первичном и вторичном рынке жилья по РФ 2010-2016 гг.

Мировой рынок недвижимости с различной степенью интенсивности продолжает стадию посткризисного восстановления. Это выражается в возобновлении спроса на жилье, увеличении объемов строительства, увеличении объема выданных ипотечных кредитов, а также на снижении стоимости недвижимости.

Основной целью развития жилищного строительства является создание рынка доступного и комфортного жилья с вводом в эксплуатацию. Одним из важнейших показателей, определяющих состояние и происходящие изменения на рынке жилья, является объемы ввода жилья в эксплуатацию.

В 2016 году в России введено в эксплуатацию 1156,5 тыс. квартир общей площадью 79,8 млн.кв.метров, что составило 93,5% к соответствующему периоду предыдущего года (в 2015 году было введено 85,3 млн.кв.метров жилья, 101,4% к 2014 году).

В 2016 году индивидуальными застройщиками введено 245,1 тыс. жилых домов общей площадью 31,6 млн.кв.метров, что составило 89,8% к 2015 году. При этом доля индивидуального домостроения в общей площади завершенного строительством жилья составила: в целом по России – 39,6%. [6]

В 2015 г в Бурятии введено 335,7 тыс.кв.метров жилья, а в 2016г составило 414,6 тыс.кв.метров.

В качестве наиболее важных этапов в регулировании рынка недвижимости можно выделить введение единых стандартов для функционирования отрасли ипотечного кредитования.

В целях комплексного решения проблемы перехода к устойчивому функционированию и развитию жилищной сферы, обеспечивающих доступность жилья для граждан, безопасные и комфортные условия проживания в нем, Правительством Российской Федерации была утверждена федеральная целевая программа "Жилище" (I этап 2002-2010 гг. затем II этап 2011-2015 гг. продлена до 2020 г.). [7]

Для обеспечения своих граждан жильем государство в рамках программы проводит улучшение жилищно-коммунальных инфраструктур, производит строительство экологичных и комфортных многоквартирных домов и предоставляет участникам программы субсидии и сертификаты. [8]

Подводя итоги, следует отметить, что большинство мнений склоняется к ожиданию в 2017 году дальнейшего снижения цен как на первичном, так и на вторичном рынке недвижимости. Состояние рынка напрямую будет зависеть от состояния экономики России и отечественной банковской системы.

Таким образом, рынок недвижимости – весьма сложный объект для анализа и прежде, чем делать какие-либо выводы о его текущем и будущем состоянии необходимо проводить весьма кропотливую работу, результатом которой будет являться прогноз и динамика цен на этом рынке.

Библиографический список

1.А.Н. Асаул, С.Н. Иванов, М.К. Старовойтов - Экономика недвижимости Учебник для вузов. - 4-е изд., исправл. - СПб.: АНО «ИПЭВ», 2014. -304 с.

2.http://ru.nencom.com/spravochnik/organizacii/eurostat - Статистическая служба Европейского союза

3.http://www.knightfrank.ru/ - Knight Frank

4.http://www.gks.ru/ - Федеральная служба государственной статистики

5.http://burstat.gks.ru/ - Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Бурятия

6.http://gidmark.ru – ГидМаркет

7.Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2010 г. N 1050 "О федеральной целевой программе "Жилище" на 2015 - 2020 годы" (с изменениями и дополнениями)

8.http://www.fcpdom.ru/ - ФЦП «Жилище»

ФОМИНА ОЛЬГА ЮРЬЕВНА – магистрант строительного факультета, Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, Россия.

УДК 519.86

У.А. Хохлова

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ЧИСЛЕННОСТИ ПРИБЫВШИХ В 2015 ГОДУ

В статье рассматривается проведение кластерного анализа по регионам Российской Федерации по численности прибывших, чтобы выявить какие факторы оказывают наибольшее влияние на миграцию населения. Также были построены пессимистический, оптимистический и реалистический прогнозы, позволяющие определить в каких пределах будет находится численность прибывших.

Ключевые слова: *миграция, прибывшие, выбывшие, кластер, факторы, регрессионный анализ*.

Сегодня миграция- это процесс естественный. Ни для кого не составляет удивление граждане другой национальности, которые трудятся в сфере услуг или просто торгуют на рынке, выполняют ремонтные работы. Это объясняется тем, что даже несмотря на кризис во всем мире, наша страна входит в пятерку стран, которые наиболее привлекают мигрантов.

Проводимый статистический анализ миграционных процессов, оказывающих существенное влияние на экономическую, социальную, политическую сферы жизни, требует совершенствования методики комплексного статистического исследования миграции населения. В связи с этим изучение числа прибывших и выбывших в различных регионах страны имеет большой научный и практический интерес и приобретает особую актуальность.

Для оценки различий среди регионов Российской Федерации и выделения однородных групп по миграционному состоянию проведена многомерная классификация по показателям:

y – численность прибывших, чел.;

x_1 – уровень занятости, %;

x_2 – уровень безработицы, %;

x_3 – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по экономике, р.;

x_4 – потребительские расходы в среднем на душу населения, р.;

x_5 – среднедушевые денежные доходы населения, р.;

x_6 – ИПЦ, %;

x_7 – инвестиции в основной капитал на душу населения, р.;

x_8 – объем платных услуг на душу населения, р.;

x_9 – оборот розничной торговли на душу населения, р.;

x_{10} – число предприятий и организаций, шт.;

x_{11} – соотношение с величиной прожиточного минимума среднего размера назначенных пенсий, %.

По собранным данным был проведен дескриптивный анализ. Он выявил неоднородность исследуемой совокупности и необходимость проведения типологизации, то есть выделение однородных групп объектов.

© Хохлова У.А., 2017.

Научный руководитель: *Еремеева Наталья Сергеевна* – кандидат экономических наук, доцент, Оренбургский государственный университет, Россия.

Многомерная классификация регионов Российской Федерации проводилась с помощью метода «Варда» с использованием обычного Евклидова расстояния. На рисунке 1 представлена дендрограмма разбиения регионов Российской Федерации по исследуемым показателям.

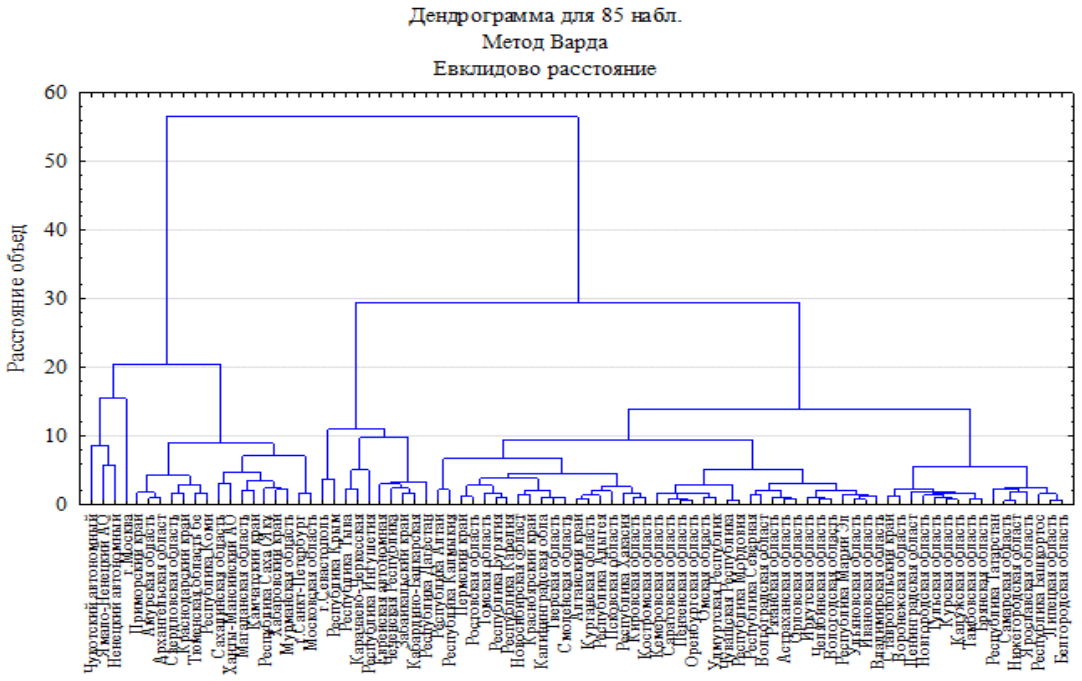

Рис. 1. Дендрограмма разбиения регионов Российской Федерации по методу «Варда»

Как видно на рисунке 1 исходную совокупность можно разбить на 3 кластера. Уточнение состава классов было проведено с помощью метода k-средних, так как этот метод дает лучшее разбиение по функционалу качества. Для наглядности представления полученных результатов, изобразим их графически (рисунок 2).

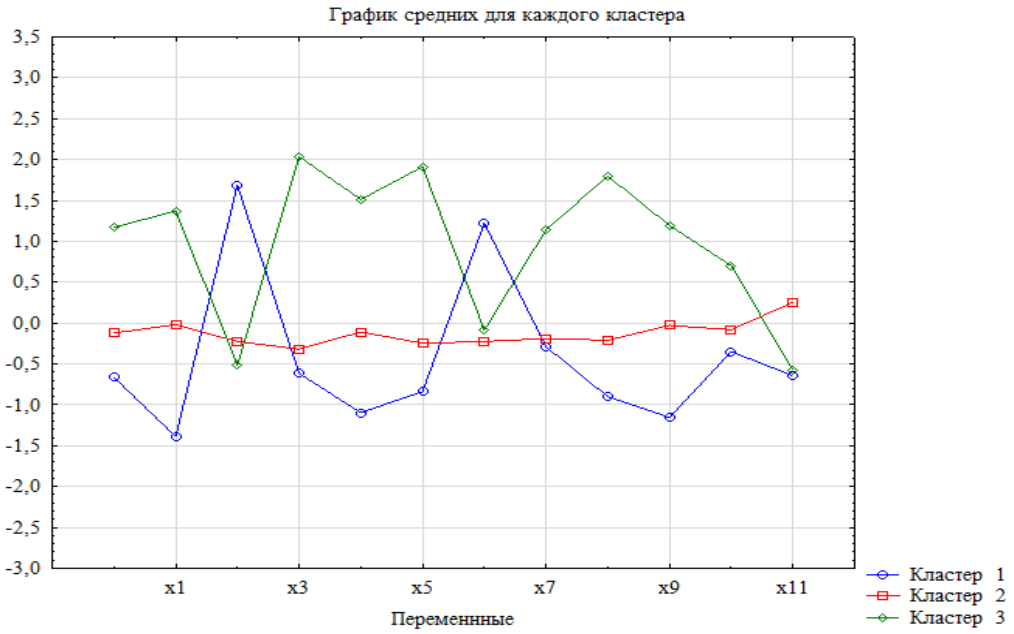

Рис. 2. График нормированных средних значений признаков в каждом кластере

По рисунку 1.2 видно, что первый кластер регионов Российской Федерации характеризуется низким значением результативного признака (число прибывших) и обладает наименьшим средним значением таких показателей, как уровень занятости, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по экономике, потребительские расходы в среднем на душу населения, среднедушевые денежные доходы населения, инвестиции в основной капитал на душу населения, объем платных услуг на душу населения, оборот розничной торговли на душу населения, число предприятий и организаций, соотношение с величиной прожиточного минимума среднего размера назначенных пенсий, однако данный кластер характеризуется наибольшими средними значениями уровня безработицы и ИПЦ.

Второй кластер характеризуется средним значением результативного признака и обладает наибольшими средними значениями соотношение с величиной прожиточного минимума среднего размера назначенных пенсий и наименьшим значением ИПЦ среди выделенных кластеров.

Третий кластер характеризуется высоким значением численности прибывших, в то же время показатели уровень занятости, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по экономике, потребительские расходы в среднем на душу населения, инвестиции в основной капитал на душу населения, объем платных услуг на душу населения, оборот розничной торговли на душу населения, число предприятий и организаций являются максимальными среди выделенных кластеров, а значение показателя уровня безработицы является минимальным.

Рассчитанные коэффициенты вариации рассматриваемых признаков для каждого кластера по численности прибывших позволили образовать сравнительно однородные группы, в которых наблюдается не значительная вариация рассматриваемых признаков.

Для выявления и оценки факторов, влияющих на численность прибывших был проведен корреляционно-регрессионный анализ. Для этого первоначально выделенные кластеры субъектов Российской Федерации были проверены на однородность с помощью критерия Чоу.

Построенные уравнения регрессии для всей совокупности и для каждого кластера, а также рассчитанные суммы квадратов отклонений представлены в таблице 1.

Таблица 1

Результаты регрессии по показателям, характеризующих миграцию населению по численности прибывших

Уравнения регрессии	$F_{набл}$	$F_{крит}$	$S_j = \Sigma(y_i - \hat{y}_i)^2$
Общее уравнение регрессии	24,76	2,72	6541,80
Уравнение для 1 кластера	4,20	4,26	639,70
Уравнение для 2 кластера	6,12	2,51	1688,50
Уравнение для 3 кластера	6,15	4,84	327,06

Таким образом, получили, что общее уравнение регрессии по всем регионам Российской Федерации и уравнение регрессии для 2 и 3 кластера с вероятностью $\alpha = 0{,}05$ статистически значимы, а уравнения регрессии для 1 кластера статистически незначимо. Рассчитанное $F_{\text{набл}} = 1{,}85$, а $F_{\text{крит}} = 2{,}72$, следовательно $F_{набл} < F_{крит}$, значит гипотеза отклоняется и разбиение совокупности на подвыборки нецелесообразно.

Методом пошаговой регрессии, реализованной в ППП «STATISTICA», были отобраны наиболее значимые переменные (таблица 2).

Таблица 2

Результаты регрессионного анализа

Оценка коэффициентов корреляции		Стандартная ошибка	t-статистика	$t_{кр}$	p-значение
Обозначение	Значение				
Св. член	-22,5394	15,709	-1,435	1,99	0,155
x_1	0,6911	0,270	2,563		0,000
x_3	0,0005	0,000	5,091		0,000
x_{10}	-0,00003	0,000	-3,735		0,012
$\hat{R}^2 = 0{,}48$; A=22,0 %; $F_{фак}$=24,76; $F_{табл}(0{,}05;3;81)$=2,72					

По данным таблицы 1.3 видно, что для итогового уравнения регрессии следует выбрать факторы x_1, x_3 и x_{10}.

Итоговое уравнение регрессии имеет вид:

$$\hat{y} = -22{,}53940 + 0{,}6911x_1 + 0{,}0005x_3 - 0{,}00003x_{10}.$$

По значениям коэффициентов в уравнении регрессии можно сделать вывод, что при увеличении уровня занятости населения на 1 единицу число прибывших увеличиться на 0,6911 промилле; при увеличении среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников на 1 единицу число прибывших увеличится на 0,0005 промилле, при увеличении числа предприятий и организаций на 1 единицу число прибывших снизиться на 0,00003 промилле.

Оценки коэффициентов регрессии статистически значимы, так как наблюденные значения *t*-критерия, взятые по модулю, больше $t_{кр}$,. Значения *F*-критерия и средней ошибки аппроксимации свидетельствуют об адекватности построенной модели.

Графический анализ остатков показал, что отклонения лежат внутри полуполосы постоянной ширины, это говорит, о независимости дисперсионных остатков и об их постоянстве, то есть о наличии гомоскедастичности.

Для проверки автокорреляции первого порядка рассчитаем критерий Дарбина-Уотсона DW =1,73; d_1 = 1,57; d_2 = 1,72. Критерий Дарбина-Уотсона больше d_2 следовательно мы не можем отвергнуть гипотезу H_0 – в ряду остатков отсутствует автокорреляция первого порядка.

Проверим остатки на нормальность. На рисунке 4 представлен график остатков.

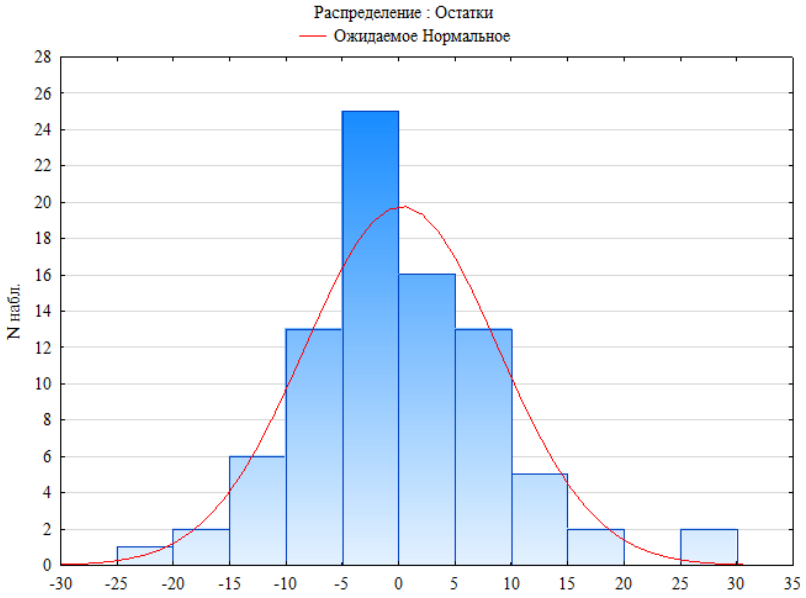

Рис. 4. График остатков

Как видно на рисунке 4 эмпирические (ступенчатая фигура) и теоретические (сплошная линия) частоты распределения примерно совпадают, следовательно, регрессионные остатки близки к нормальному закону распределения.

Осуществим оптимистический, пессимистический и реалистичный прогноз результативного признака. Результаты расчётов представлены в таблице 3.

Таблица 3

Результаты прогнозов результативного признака

Вид прогноза	Нижняя граница	Точечный прогноз	Верхняя граница
Оптимистический прогноз	51,32	69,21	87,09
Пессимистичный прогноз	4,25	22,13	40,01
Реалистичный прогноз	16,82	34,70	52,59

Таким образом, с вероятностью γ=0,95 мы можем гарантировать, что при заданном векторе начальных условий число прибывших по оптимистическому прогнозу будет находиться в интервале от 51,32 до 87,09 промилле; по пессимистическому прогнозу будет находиться в интервале от 4,25 до 40,01 промилле; по реалистичному прогнозу будет находиться в интервале 16,82 до 52,59 промилле.

Библиографический список

1.Абылкаликов С.И. Типологический анализ регионов России по миграционным характеристикам / С.И. Абылкаликов // Региональная экономика : теория и практика. – 2015. - № 22. – С. 21-30.

2.http://www.gks.ru/.

3.Карачурина Л. Миграционные процессы в первом квартале 2015 г. / Л. Карачурина // Экономическое развитие России. – 2015. - №7. – С. 77-81

ХОХЛОВА УЛЬЯНА АНАТОЛЬЕВНА – магистрант, Оренбургский государственный университет, Россия.

УДК 336.1

Е.А. Чехлатова

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УЧРЕЖДЕНИЙ

В данной статье рассматривается налогообложение государственных (муниципальных) учреждений. Проанализированы статьи Налогового Кодекса Российской Федерации. Выявлены проблемы налогообложения и пути их решения.

Ключевые слова: *государственные (муниципальные) учреждения, налогообложение, Налоговый Кодекс Российской Федерации.*

Налоговая сфера имеет ряд проблем, обусловленных несовершенством всей налоговой системы. Что касается особенностей налогообложения автономных учреждений, то прямых указаний в регулируемых Налоговым кодексом и иными нормами налогового права, в том числе нормативно-правовыми актами субъектов Российской Федерации или муниципальных образований, мало. Проблемы в данном случае возникают из-за употребления законодателем терминов «государственные (муниципальные) учреждения», «автономные учреждения» или «бюджетные учреждения». В случае, если норма налоговым правом субъект отношений определяет, как «государственное учреждение», то под этим понимаются и автономные, и бюджетные учреждения. Следует учесть, что большинство льгот в НК РФ и в региональных (муниципальных) правовых актах относится только к бюджетным учреждениям. Таким образом, если бюджетное учреждение меняет свой статус на автономное учреждение, то оно теряет право на определенные льготы.

Существуют также различия и в представлении отчетности бюджетного и автономного учреждений. Так, бюджетные учреждения представляют бухгалтерскую отчетность достаточно большому кругу лиц, например, главному распорядителю (распорядителю), органу, организующему исполнение бюджета, органам государственной статистики и налоговым органам и др., но они не требуют аудиторского заключения о достоверности годовой отчетности.

Автономные учреждения при осуществлении бухгалтерского учета учитывают обособленно некоторые виды доходов, расходов, имущества:

1. Получение средств за счет субсидий и расходование их;
2. Доходы (расходы), полученные (произведенные) для ведения самостоятельной хозяйственной деятельности,
3. Недвижимое и особо ценное движимое имущество, закрепленное учредителем или приобретенное за счет средств, выделенных учредителем на приобретение такого имущества.

По п.12 ст.2 Закона № 174-ФЗ автономные учреждения обязаны предоставлять бухгалтерскую отчетность различным органам, а именно органам государственной статистики, налоговикам и иным органам и лицам в соответствии с законодательством и уставом автономного учреждения, а также учредителям. При сдаче отчетности для достоверности предоставляемых данных по годовой бухгалтерской отчетности согласно п.13 ст.2 Закона № 174-ФЗ автономному учреждению требуется аудиторское заключение. При этом должны соблюдаться, в том числе в отношении средств массовой информации открытость и доступность данных по плану финансово-хозяйственной деятельности, годовой бухгалтерской отчетности, аудиторского заключения. [2]

Существуют налоговые льготы на уровне региональном и муниципальном. Они требуют четкого определения налогоплательщиков, на которых и распространяется льгота. В некоторых случаях муниципальные образования предусматривают налоговые льготы не для государственных образований в целом, что позволило бы сохранять льготы при любом типе учреждения, а для конкретных учреждений, в том числе бюджетных, что делает невозможным сохранение льгот при смене типа учреждения.

Так же существует разбивка налогоплательщиков, претендующих на льготу, по категориям, так как налоговое законодательство предусматривает нормы, устанавливающие льготы не для всех учреждений, а для отдельных категорий, например, таких, как учреждения культуры. В данном случае нужно рассматривать не только тип этого учреждения (автономное, бюджетное, казенное), но и вид услуг, которые они оказывают.

Так, в соответствии с пп.20 и 21 п.2 ст.149 НК РФ не подлежат обложению налогом на добавленную стоимость (освобождаются от налогообложения) следующие платные (частично платные) услуги:

- прокат аудио-, видеоносителей, звукотехнического оборудования, музыкальных инструментов, сценических постановочных средств, костюмов, обуви, театрального реквизита, бутафории, постижерских принадлежностей, культинвентаря, животных, экспонатов и книг;

© Чехлатова Е.А., 2017.

• изготовление копий в учебных целях и учебных пособий, фотокопирование, репродуцирование, ксерокопирование, микрокопирование с печатной продукции, музейных экспонатов и документов;

• звукозапись театрально-зрелищных, культурно-просветительных и зрелищно-развлекательных мероприятий, изготовление копий звукозаписей из фонотек;

• доставка читателям и прием у читателей печатной продукции из фондов библиотек;

• составление списков, справок и каталогов экспонатов, материалов и других предметов и коллекций фондов;

• предоставление в аренду сценических и концертных площадок другим бюджетным учреждениям культуры и искусства, а также услуги по распространению билетов;

• реализация входных билетов и абонементов на посещение театрально-зрелищных, культурно-просветительных и зрелищно-развлекательных мероприятий, аттракционов в зоопарках и парках культуры и отдыха, экскурсионных билетов и экскурсионных путевок, форма которых утверждена в установленном порядке как бланк строгой отчетности;

• реализация программ на спектакли и концерты, каталогов и буклетов. [1]

К учреждениям культуры и искусства в целях освобождения от налогообложения относятся театры, кинотеатры, концертные организации и коллективы, театральные и концертные кассы, цирки, библиотеки, музеи, выставки, дома и дворцы культуры, клубы, дома кино, литератора, композитора, планетарии, парки культуры и отдыха, лектории и народные университеты, экскурсионные бюро (исключение составляют туристические экскурсионные бюро), заповедники, ботанические сады и зоопарки, национальные парки, природные парки и ландшафтные парки.

Из вышеперечисленного можно сделать вывод, что данные услуги не облагаются налогом на добавленную стоимость только в том случае, если они предоставляются учреждениями культуры. В связи с этим при изменении организационно-правовой формы учреждения предлагаем сохранять в его наименовании словосочетание «учреждение культуры». Получить освобождение по НДС по услугам, оказываемых таким юридическим лицом, будет проще.

Помимо этого, в деятельности учреждения в части составления юридических и финансовых документов, бюджетного планирования и отчетности, перечня услуг в сфере культуры можно рекомендовать применение перечня услуг, приведенного в Общероссийском классификаторе ОК 002-93. Фактически такие виды услуг, предоставляемых учреждением культуры, будут определяться направлениями его деятельности в рамках основных видов деятельности автономного учреждения, которые предусмотрены уставом учреждения в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности ОК 029-2001 (КДЕС Ред. 1).

Таким образом, среди основных особенностей налогообложения автономного учреждения можно назвать безвозмездную передачу основных средств автономным учреждениям, которая не должна облагаться налогом на добавленную стоимость (подп. 5 п. 2 ст. 146 НК РФ). Поэтому при безвозмездной передаче основных средств автономным учреждениям организации и индивидуальные предприниматели, являющиеся плательщиками НДС, этот налог не уплачивают. [3]

Присутствие пробелов в имеющемся налоговом законодательстве влечет за собой возникновение различных споров в начислении и уплате налогов. Они и мешают должным образом функционировать государственным (муниципальным) учреждениям. Поэтому можно сделать вывод, что в ближайшее время некоторые статьи Налогового Кодекса Российской Федерации будут приведены в соответствие с практикой и будут осуществлены поправки, регулирующие данный вопрос. Так же заметим, что ранее НК РФ предусматривал особенности исчисления налога на прибыль в отношении бюджетных учреждений.

Библиографический список

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. №146-ФЗ (ред. от 28.12.2016 г.) [Электронный ресурс] Режим доступа: СПС «Гарант» .

2. Ответственность и отчетность автономного учреждения (Чагин К.Г.)//отрасли-права.рф интернет источник URL: http://отрасли-права.рф/

3. Предпринимательство и право. Портал о предприятиях и предпринимательской деятельности// lexandbusiness.ru интернет источник URL: http://lexandbusiness.ru

ЧЕХЛАТОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА – магистрант, Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова, Россия.

УДК 657.92

Л.А. Чиркова

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена экономическая сущность активов и их классификация в соответствии с классификационными признаками, а также выделены основные этапы проведения методов, их преимущества и недостатки, позволяющие отразить финансовое положение и финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия.

***Ключевые слова**: предприятие, активы, методы, оценка, стоимость.*

Экономическая сущность активов получила своё отражение в разных областях экономики, а именно в таких как экономика предприятия, финансовый менеджмент, бухгалтерский учёт и другие.

По мнению Пласковой Н.С, активы – это ресурсы, имеющие стоимостную оценку, контроль над которыми предприятие получает в результате проведения хозяйственных операций, которые приносят экономическую выгоду. Экономической выгодой принято считать поступление денежных средств в результате использования активов предприятия. По составу активы классифицируются на внеоборотные и оборотные средства хозяйственной деятельности. Внеоборотные средсва, используемые длительное времени (более одного года), переносят свою стоимость на себестоимость продукции путём начисления амортизации в течение всего периода их эксплуатации. Оборотные средства в процессе ведения хозяйственной деятельности используются менее одного года, то есть в течение одного производственного цикла. Данный вид активов в процессе кругооборота капитала полностью переносит свою стоимость на себестоимость продукции. [2, с. 24].

Бланк И.А, считает, что следует выделить классификационные признаки, которые более точно характеризуют общую совокупность активов:

1. Активы по форме функционирования подразделяются на материальные, нематериальные и финансовые активы;
2. По характеру участия активов в хозяйственном процессе и по срокам их оборачиваемости можно выделить внеоборотные и оборотные активы;
3. По характеру использования активов в различных видах производственной деятельности можно выделить операционные и инвестиционные активы;
4. Активы по характеру финансовых источников делятся на валовые и чистые;
5. По степени владения предприятием экономическими ресурсами можно выделить собственные, арендуемые и безвозмездно используемые активы;
6. По степени взаимосвязи активов между собой можно выделить индивидуальные, отдельные группы и комплекс активов;
7. По степени ликвидности активов их можно разделить на абсолютно ликвидные, высоколиквидные, среднеликвидные, низколиквидные и неликвидные;
8. По характеру использования активов на производстве выделяют используемые и неиспользуемые активы;
9. По нахождению активов относительно предприятия выделяют внутренние и внешние активы [1, с. 8].

Проанализировать финансовое состояние предприятия можно путём оценки стоимости его активов. Оценка активов проводиться разными методами.

1) Метод оценки по балансовой стоимости заключается в анализе показателей отчётного баланса предприятия за последний год. Данный метод можно проводить по фактической стоимости активов. Формула фактической стоимости чистых активов имеет вид:

$$ЧА_{ф} = ОС_{о} + НА_{о} + НК + НО + З \pm (ФА - ФО)$$

где, $ЧА_{ф}$ – балансовая фактическая стоимость активов;

$ОС_{о}$ – балансовая остаточная стоимость нематериальных активов;

НК – балансовая стоимость незавершённых капитальных вложений;

НО – балансовая стоимость оборудования, предназначенного к монтажу;

© Чиркова Л.А., 2017.

Научный руководитель: *Санникова Инна Николаевна* – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедры «Экономическая безопасность, учёт, анализ и аудит», Алтайский государственный университет, Россия.

З – запасы товарно-материальных ценностей;

ФА – балансовые финансовые активы;

ФО – финансовые обязательства, отражённые в балансе.

Недостатком метода являются приближённые результаты минимальной стоимости активов предприятия.

Также балансовый метод проводится по стоимости производительных активов. Для этого из общей стоимости активов по балансу предприятия исключаются непроизводительные активы (неустановленное оборудование или; сырьё и материалы, неиспользуемые в процессе производства; готовая продукция, утратившая свои потребительские свойства и т.д.). Затем к стоимости производительных активов прибавляются арендуемые активы, которые отражены на забалансовых счетах. Формула оценки производительных активов по их стоимости имеет вид:

$$ЧА_{п} = А \pm \sum РП_{а} - А_{н} + А_{а} - ФО$$

где, $ЧА_{п}$ – стоимость чистых производительных активов;

А – общая балансовая стоимость активов;

$РП_{а}$ – переоценка некоторых видов активов с учётом индекса инфляции;

$А_{н}$ – балансовая стоимость непроизводительных активов;

$А_{а}$ – балансовая стоимость арендованных активов;

ФО – финансовые обязательства предприятия.

Данный метод позволяет получить результат реальной стоимости чистых активов предприятия. Недостаток заключается в том, что он не отражает прямой результат хозяйственной деятельности предприятия [3, с.25].

2) Метод оценки стоимости замещения (затратный метод) применяется для определения стоимости затрат, которые необходимы для восстановления аналогичных видов активов. Затратный метод можно проводить по фактической стоимости активов. Для этого из целостного имущественного комплекса исключают те виды активов, которые не требуют оценки (денежные активы, дебиторская задолженность, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения и т.п.). Затем всю совокупность материальных и нематериальных активов группируют по элементам и определяют полные затраты на их производство. После вычитают стоимость всех форм износа, проводят суммирование стоимости замещения отдельных элементов материальных и нематериальных активов и фактической стоимости финансовых активов. Порядок расчётов стоимости замещения активов по приведённым этапам может быть выражен в следующем виде:

$$ПСЗ_{а} = \sum (ПСА_{i} - ИА_{i}) + ФА;$$

где, $ПСЗ_{а}$ – полная стоимость замещения активов;

$ПСА_{i}$ – полная стоимость замещения материального или нематериального актива;

$ИА_{i}$ – стоимость износа материального или нематериального актива;

ФА – финансовые активы (не подлежащие переоценки).

Затратный метод фактической оценки комплекса активов позволяет проводить учёт не только аналоговой современной стоимости отдельных элементов активов, но и реальной суммы износа [3, с. 25].

3) Метод оценки рыночной стоимости основан на рыночных индикаторах

цен покупки – продажи. Оценка по котируемой стоимости акций предприятия начинается с установления уровня котировки акций и количества их в обороте. После определяют рыночную стоимость чистых активов по следующей формуле:

$$ЧА_{р} = \overrightarrow{УК_{а}} * (А_{э} - А_{в})$$

где, $ЧА_{р}$– рыночная стоимость чистых активов;

$\overrightarrow{УК_{а}}$ – средний уровень котировки акций компании;

$А_{э}$ – число эмитированных акций;

$А_{в}$ – количество выкупленных акций, то есть изъятых из обращения.

Данный способ оценки приводит к искажению рыночной стоимости чистых активов из-за того, что большинство акционерных компаний имеют неликвидные акции и их рыночная цена устанавливается произвольно[3, с. 25].

Итак, балансовый метод и затратный метод имеют больше преимуществ перед другими методами, благодаря чему способны осуществить более точную оценку стоимости активов.

Библиографический список

1. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия: энциклопедия / И.А. Бланк. – Киев: Эльга: Ника-Центр, 2003. – 469 с.

2. Пласкова Н.С. Финансовый анализ деятельности организации: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 367 с.

3. Пошерстник Н.В. Бухгалтерский учёт на современном предприятии: учебно-практическое пособие / Н. В. Пошерстник. – 2-е изд., [перераб. и доп.]. - М.: Проспект, 2011. – 547 с.

ЧИРКОВА ЛЮДМИЛА АНАТОЛЬЕВНА – магистрант международного института экономики, менеджмента и информационных систем, Алтайский государственный университет, Россия.

УДК 336.767.017.2

А.Э. Шин, Т.С. Веремьева

МЕТОДИКА УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫМ РИСКОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Нынешняя экономическая обстановка в нашей стране требует от всех организаций уделять повышенное внимание выявлению, оценке и управлению своими финансовыми рисками. Одно из наиболее важных направлений риск-менеджмента сегодня – это управление валютным риском. Данная тема особенно актуальна для компаний проводящих свои расчёты в иностранной валюте.

Цель данной работы – разработать технологию управления валютным риском компании на примере НП РТС.

Основные задачи данной статьи – провести анализ финансовых рисков НП РТС, выявить доминирующий из них и предложить способ управления им.

Ключевые слова: *риск (risk), валютный риск (currency risk), финансовый риск (financial risks).*

Разработка технологии управления валютным риском НП РТС

НП «РТС» было учреждено 13 февраля 1995 года объединением профессиональных участников рынка. Целью создания такого партнёрства было создание общей и универсальной площадки по организации и регулированию внебиржевой торговли ценными бумагами. Фактически, с появлением НП «РТС» появился классический рынок акций РТС.

Будучи некоммерческим партнёрством, НП РТС не ставит перед собой задачи извлечения прибыли из своей деятельности. Однако компании в её составе рассчитывают на операционную прибыль от своей деятельности в виде комиссий и дивидендов.

Цель данной статьи – разработать технологию управления валютным риском компании на примере НП РТС.

Основные задачи – провести анализ финансовых рисков НП РТС, выявить доминирующий из них и предложить способ управления им.

В работе приведён анализ рисков НП «РТС», проведённый внутри компании. Анализ и оценка рисков проводились методом экспертной оценки. Было установлено, что в настоящее время наиболее значимую роль в общем «портфеле рисков» предприятия стал играть валютный риск.

Результаты данной оценки приведены в таблице 1.

Таблица 1

Таблица финансовых рисков НП РТС

№	Вид риска	Оценка, удельный вес, значимость			Комментарий
1	Риск снижения финансовой устойчивости	2	5	10	Финансирование НП РТС происходит за счёт обязательных членских взносов более чем двухсот участников партнёрства, среди которых крупнейшие российские банки, инвестиционные компании и брокеры.
2	Риск неплатёже-способности	2	4	8	
3	Инвестиционный риск	7	6	42	Инвестиционный риск для НП РТС можно оценить на том же уровне, что и по России в целом.
4	Валютный риск	8	8.3	67	
4.1	Экономический риск	9	9	81	В силу того, что основная деятельность ПН РТС - это прежде всего деятельность биржи СПБ и связанных с ней организаций в составе партнёрства, стоимость активов компании зависит от курса рубля по отношению к другим валютам.
4.2	Риск перевода	7	8	56	НП РТС имеет большое количество зарубежных партнёров, расчёты с которыми производятся в валюте, колебания валютного курса могут оказывать значительное влияние на отчётность.
4.3	Риск сделок	8	8	64	

© Шин А.Э., Веремьева Т.С., 2017.

Окончание табл. 1

№	Вид риска	Оценка, удельный вес, значимость			Комментарий
5	Депозитный риск	3	2	6	НП РТС не имеет депозитов и вкладов в коммерческих банках, за исключением обеспечительных депозитов в Алорбанке.
6	Кредитный риск	4	6	24	Все займы и кредиты выдаваемы Алорбанком выдаются в основном партнёрам и клиентам биржи СПБ и РТС-тендера.
7	Налоговый риск	2	3	6	
8	Структурный риск	3	5	15	Структурные издержки достаточно велики, но в компании ведётся грамотное управление ими. Однако имеются определённые проблемы, работа над которыми ведётся.
9	Криминоген-ный риск	1	1	1	

На основе таблицы 1 была построена матрица рисков.

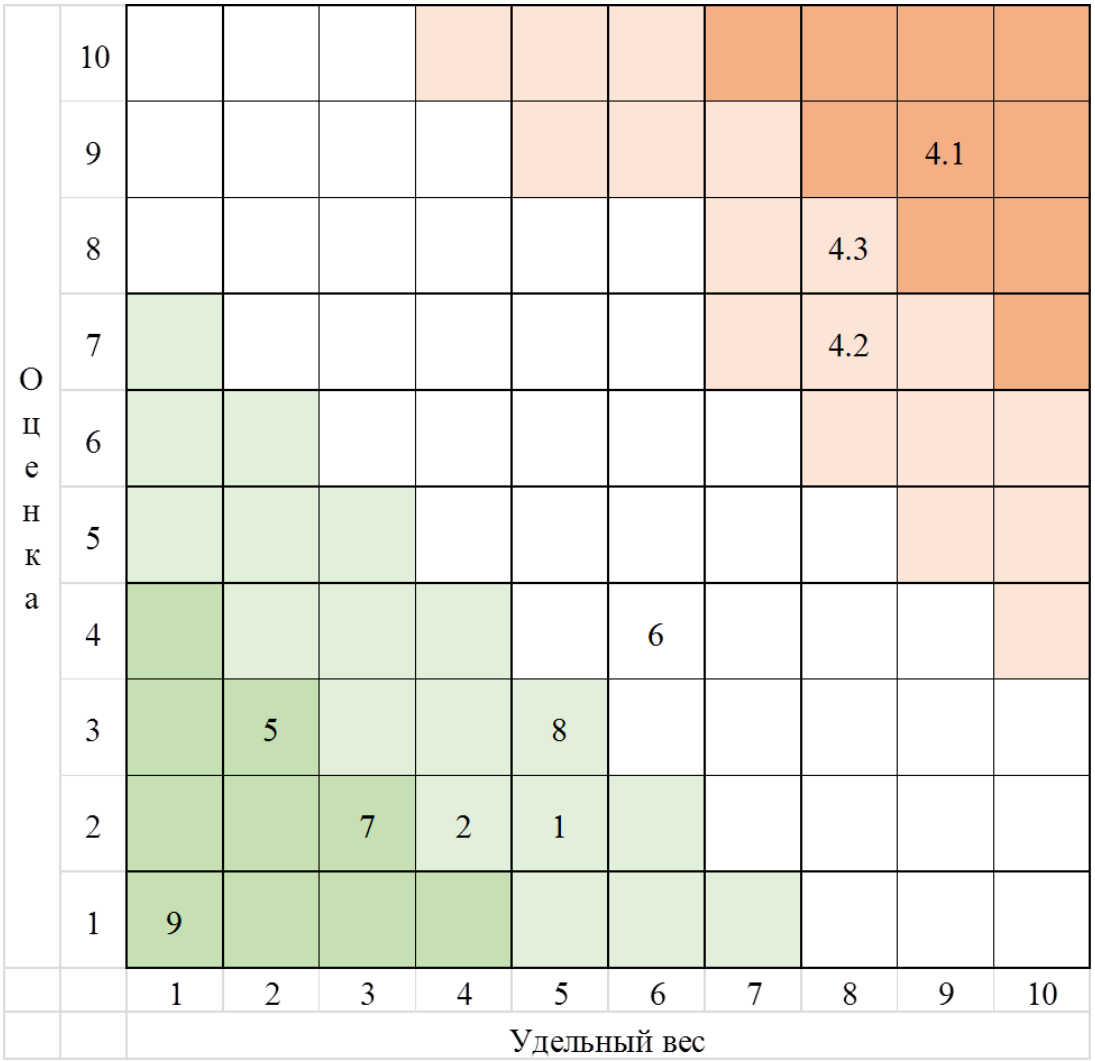

Рис. 1. Карта рисков НП РТС

Рисунок 1 показывает, что риск валютный риск является для НП РТС превалирующим.

На основе матрицы рисков были сделаны следующие выводы: вероятность наступления и возможный ущерб от депозитного, налогового и криминогенного риска достаточно малы. Структура НП РТС защищает её от риска снижения финансовой устойчивости и риска неплатёжеспособности, а структурный риск снижается за счёт эффективной работы менеджмента компании.

Для обеспечения выполнения обязательств по иностранный ценным бумагам, на счетах КЦ МФБ и Алорбанка имеется гарантийный депозит в долларах США.

Таблица 2

Размер гарантийного обеспечения НП РТС в USD

2016 год	Размер депозита в USD
Январь	2 452 915.45
Февраль	2 353 758.45
Март	2 758 365.67

В таблице приведены средневзвешенные значения суммы гарантийного депозита за I квартал 2015 года по месяцам.

Данный депозит ежеквартально конвертируется в рубли. Это требует разработки методики управления валютным риском.

Было принято решение о хеджировании с помощью открытия короткой фьючерсной позиции. В силу того, что сама биржа не может иметь никаких активов, управлять данным риском целесообразно Алорбанку.

Методами математической регрессии была спрогнозирована величина депозита на II квартал 2015 года.

Таблица 3

Прогнозные суммы гарантийного обеспечения НП РТС в USD

2015 год	Размер депозита в USD
Апрель	2 827 130.08
Май	2 979 855.19
Июнь	3 132 580.30

Таким образом, можно рассчитать с заданной вероятностью (95%) размер гарантийного депозита на конец II квартала 2015 года.

Далее, на основании динамики курса доллара в период с 1 января по 20 марта 2016 года, используя прогнозы нескольких крупных Российских банков и агентства Reuters, можно рассчитать приближённое значение курса на 15 апреля 2016 года. Из расчётов следует, что ожидаемый курс составляет 71 рубля 18 копеек (71.18) за 1 доллар.

Согласно прогнозам агентства Reuters ожидаемый курс доллара на 15 июня 2016 года – 71 рубль 22 (71.22) копейки за 1 доллар.

На основании данных о динамике курса доллара за I квартал 2016 года, была рассчитана его волатильность за обозначенный период.

$$\sigma = \frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n}(x_{\text{ср}} - x_i)^2 \qquad (1)$$

где n – количество дней, $x_{ср}$ – среднее значение курса за I квартал, x_i – значение курса в i-тый день.

Согласно формуле (1), волатильность курса доллара за I квартал 2016 года составила 3,12%. Рассчитав волатильность и ожидаемый курс доллара на 15 июня, был рассчитан ожидаемые максимальное и минимальное значения курса. Они составляют 66,14 и 71,20 соответственно.

Для дальнейших расчётов была использована безрисковая ставка по доллару и рублю.

Таблица 4

Текущие и ожидаемые величины

Волатильность %	Ожидаемый курс
3,12	71,22

Ожидаемый курс Max	71,20
Ожидаемый курс Min	66,14

Ставка USD %	Ставка RUB %
2,34	12,87

Для управления данным валютным риском необходимо было выбрать подходящий финансовый инструмент. Таким инструментом стал фьючерс на курс доллара торгуемый на Московской бирже с датой выплаты 15 сентября Si-9.16.

Данный фьючерс котируется на Московской фондовой бирже, на срочном рынке. Среднедневной объём торгов по инструменту за I квартал 2016 года составляет 81 137 067 939,00 рублей, или более 1 180 000 000 долларов по текущему курсу, что делает данный инструмент весьма привлекательным.

Текущая фьючерсная цена 72 587 рублей за лот. Лот включает в себя 1000 контрактов. Расчётная цена на 15 июня - 70 708.

Согласно формуле (2), количество фьючерсных контрактов, которое необходимо для хеджирования 3 132 580,30 долларов, равно 3062 контрактам.

$$n = h\frac{Q}{m} \quad (2)$$

где Q – объём хеджируемой позиции, m – объём одного фьючерса (1000 контрактов), h – коэффициент хеджирования.

$$h = \frac{1+r_{\$}\frac{\Delta t}{T}}{1+r_{\text{р}}\frac{\Delta t}{T}} \quad (3)$$

где r – безрисковая ставка по доллару/рублю, Δt – остаток времени до погашения фьючерса в днях, T – количество дней в году.

Далее найдена расчётная фьючерсная цена. Для этого использована формула (4).

$$F = \frac{Km}{h} \quad (4)$$

где K – курс доллара.

Таким образом, получены расчётные цены фьючерса Si-9.15 на 15 июня в зависимости от курса доллара.

Таблица 5

Расчётные цены фьючерса Si-9.15 на 15 июня

Fmax	72 843,35
Fmin	67 666,56

Фьючерсные цены в таблице 5 рассчитаны для ожидаемых граничных значений курса доллара.

Таблица 6

Сумма в рублях после конвертации депозита

Курс	Сумма после конвертации
71,20	223 039 717.36
71,22	223 102 368.97
66,14	207 188 861.04

Далее представлена оценка эффективности хеджирования. Формула (5).

$$E = n(F - F_0) \quad (5)$$

Таблица 7

Оценка эффективности хеджирования

E Max	62 640,86
E Min	15 908 774,59

Таблица 7 отражает то, какой финансовый результат будет получен при различных сценариях поведения курса доллара.

В ходе написания данной статьи, на примере НП РТС были рассмотрены финансовые риски компании. Также была проведена оценка и выявление доминирующего риска. Таковым для НП РТС оказался валютный риск.

Разработка метода управления валютным риском была главной целью данной работы, которая была достигнута. Для этого были произведены прогнозы возможных колебаний курса доллара на II квартал 2016 года, выбран финансовый инструмент и проведены расчёты ожидаемого финансового результата.

Таблица 7 показывает, что в результате хеджирования данного валютного риска с помощью выбранного фьючерса можно ожидать прибыли при любом расчётном значении курса доллара. Это свидетельствует о правильности и эффективности выбранного метода.

Библиографический список

1.Селюков В. К., Форвардные и фьючерсные контракты. М.: МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2014. 85 с.
2.Селюков В. К., Анализ рынка ценных бумаг. М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2008. 134 с.
3.Селюков В. К., Риск-менеджмент. М.: РосНоу, 2007. 56 с.
4.Селюков В. К., Биржевая торговля ценными бумагами. М.: МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2013. 330 с.
5.Шин А. Э., Ефремова Н. А., Анализ инвестиций в сфере малого бизнеса в России и за рубежом // МГТУ им. Н.Э. Баумана. Молодежный научно-технический вестник 2014 № 10, 2014. Режим доступа: http://sntbul.bmstu.ru/file/737030.html?__s=1

ШИН АНДРЕЙ ЭДУАРДОВИЧ – студент, МГТУ им. Н.Э. Баумана, Россия.

ВЕРЕМЬЕВА ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА – студент, МГТУ им. Н.Э. Баумана, Россия.

УДК342.743:336.225

Ю.В. Шляхова

НАЛОГОВЫЙ МОНИТОРИНГ КАК НОВАЯ ФОРМА НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

В статье рассматривается порядок и условия проведения налогового мониторинга, преимущества и эффективность.

Ключевые слова: *налоговый контроль, налоги, риски, налоговые органы, налогоплательщик, мониторинг, эффективность, государство.*

В последнее время предпринимаются попытки по улучшению, развитию и систематизации российского налогового права. Одна из новелл – в НК РФ введена новая форма осуществления налогового контроля – налоговый мониторинг.

Институт налогового мониторинга не является чем-то революционным в налоговом законодательстве. Он активно проводится, например, в Германии, Австрии. Российская Федерация использовала опыт Нидерландов в этой сфере. В Нидерландах пилотный проект налогового мониторинга был запущен еще в 2005 г., его участниками стали 20 компаний, являющихся крупнейшими налогоплательщиками.

С ними были подписаны соглашения о надзоре, где закреплялись обязательства сторон. Например, по соглашению компания была обязана обратиться в налоговую службу в случае налогового риска, а налоговый инспектор – прояснить ситуацию по этому поводу в течение определенного времени.

Таким образом, организация-налогоплательщик получает от налоговой службы определенность относительно своего положения. Она может оперативно получить информацию о масштабах своей финансовой ответственности, при этом у налогового органа нет необходимости проводить проверки деятельности такой организации за прошлые периоды.

В 2012 г. в проекте участвовало уже более 9000 налогоплательщиков-организаций из сферы крупного и среднего бизнеса. Специальная государственная комиссия Нидерландов подвела итоги реализации данного проекта, названного горизонтальным мониторингом. Новый подход был признан эффективным и впоследствии стал стандартной формой налогового администрирования.

Представители Российской Федерации посещали Нидерланды, где сотрудники министерства финансов, налоговой и таможенной службы Нидерландов поделились опытом по реализации данного проекта, способах обмена информацией и управления налоговыми рисками [1].

В нашей стране пилотный проект горизонтального мониторинга был запущен в 2012 г., когда налоговыми органами были подписаны первые соглашения с пятью налогоплательщиками "о расширенном взаимодействии". В их число вошли такие крупные компании, как ОАО "Мобильные ТелеСистемы", ОАО "Русгидро", ОАО "Северсталь", ОАО "ИНТЕР РАО ЕЭС" и компания "Эрнст энд Янг".[2] По мнению Федеральной налоговой службы Российской Федерации (далее – ФНС), пилотный проект проведения "расширенного информационного взаимодействия" показал свою эффективность.

С 1 января 2015 г. в НК РФ появился новый раздел, который называется "Налоговый контроль в форме налогового мониторинга". Рассмотрим его,

Предметом налогового мониторинга согласно п. 1 ст. 105.26 НК РФ являются правильность исчисления, полнота и своевременность уплаты (перечисления) налогов и сборов, обязанность по уплате (перечислению) которых, в соответствии с НК РФ, возложена на налогоплательщика (плательщика сбора, налогового агента) – организацию. Исходя из этого можно заключить, что субъектами налогового мониторинга является, с одной стороны, налоговый орган (уполномоченный на осуществление данного рода деятельности), а с другой стороны – организация. Таким образом, физические лица как налогоплательщики не могут быть задействованы в проведении данной формы налогового контроля.

Стоит отметить, что организация сама имеет право обратиться в налоговый орган с заявлением о проведении налогового мониторинга.

Теперь непосредственно о сроках налогового мониторинга. Его проведение начинается с 1 января года, за который проводится налоговый мониторинг, и заканчивается 1 октября года, следующего за периодом, за который проводился налоговый мониторинг. НК РФ закрепляет, что таким периодом является календарный год, следующий за годом, в котором организация представила в налоговый орган заявление о проведении налогового мониторинга.

© Шляхова Ю.В., 2017.

Научный руководитель: *Кузякин Сергей Викторович* – кандидат юридических наук, старший преподаватель кафедры публичного права Одинцовского филиала МГИМО МИД России.

Например, налогоплательщик в 2015 г. изъявляет желание в предусмотренной законодательством форме осуществить налоговый мониторинг. В этом случае его проведение начнется с 1 января 2016 г. и закончится 1 октября 2017 г. Период, за который он будет проводиться, – 2016 г.

По нашему мнению, налоговый мониторинг выгоден организациям-налогоплательщикам, поскольку освобождение от налоговых проверок в период его проведения даст возможность сэкономить существенные средства, затрачиваемые на юристов и адвокатов. В крупных организациях такие затраты составляют десятки и сотни миллионов рублей. Еще одним преимуществом является электронный обмен информацией, ведь в процессе осуществления налоговой проверки у налогоплательщиков уходит много времени и усилий на обслуживание процесса налоговой проверки, предоставление проверяющему налоговому органу запрашиваемой информации, отчетностей, документов. Такая оперативность обмена данными и экономия время особенно выгодна крупнейшим налогоплательщикам.

Как указывает эксперт С. Ремчуков, "налоговая в режиме реального времени получает доступ к данным бухгалтерского и налогового учета налогоплательщика и может проверять правильность и своевременность отражения хозяйственных операций налогоплательщиком для целей налогообложения"[3]. Получается, что налоговый орган в любой момент с помощью электронного доступа может проверить организацию-налогоплательщика по исчислению и (или) уплате того или иного налога. При этом налогоплательщик не знает, в какой конкретно момент времени осуществляется такая проверка. Это, как полагает законодатель, должно повысить его ответственность при проведении налоговой политики.

Если в процессе проведения налогового мониторинга выявлены противоречия между сведениями, содержащимися в представленных документах (информации), либо выявлены несоответствия сведений, представленных организацией, сведениям, содержащимся в документах, имеющихся у налогового органа, налоговый орган сообщает об этом организации с требованием представить в течение пяти дней необходимые пояснения или в 10-дневный срок внести соответствующие исправления.

В случае если после рассмотрения представленных организацией пояснений либо при их отсутствии налоговый орган установит факт, свидетельствующий о неправильном исчислении (удержании), неполной или несвоевременной уплате (перечислении) налогов и сборов, налоговый орган обязан составить мотивированное мнение. Порядок его составление предусмотрен ст. 105.30 НК РФ.

Мотивированное мнение отражает позицию налогового органа по вопросам правильности исчисления (удержания), полноты и своевременности уплаты (перечисления) налогов и сборов. Инициатором составления такого документа может быть как организация-налогоплательщик, так и сам налоговый орган. Мотивированное мнение подписывает руководитель (заместитель руководителя) налогового органа, и оно направляется организации. Форма и Требования к такому документу устанавливаются на основании приказа ФНС.

Если организация соглашается с содержанием мотивированного мнения налогового органа, то она выполняет его путем учета изложенной в нем позиции налогового органа в налоговом учете, налоговой декларации (расчете), путем подачи уточненной налоговой декларации (расчета) или иным способом.

Если не согласна – представляет разногласия в налоговый орган, которым составлено это мотивированное мнение, в течение одного месяца со дня его получения. В свою очередь налоговый орган, получивший указанные разногласия, обязан в течение трех дней со дня их получения направить эти разногласия со всеми имеющимися у него материалами для инициирования проведения взаимосогласительной процедуры в ФНС России [4]. Порядок проведения такой процедуры предусмотрен ст. 105.31 НК РФ.

Взаимосогласительная процедура проводится руководителем (заместителем руководителя) ФНС в течение одного месяца со дня получения разногласий и материалов, представленных налоговым органом, с участием налогового органа, которым составлено мотивированное мнение, и организации (ее представителя), которая представила разногласия.

По результатам процедуры ФНС уведомляет организацию об изменении мотивированного мнения либо оставлении мотивированного мнения без изменения. Такое уведомление подписывается руководителем (заместителем руководителя) ФНС. Организация после получения уведомления об изменении мотивированного мнения либо оставлении мотивированного мнения без изменения уведомляет налоговый орган, которым составлено мотивированное мнение, о согласии (несогласии) с мотивированным мнением с приложением документов, подтверждающих выполнение указанного мотивированного мнения (при их наличии).

Интересно заметить, что даже в случае несогласия организации с мотивированным мнением она должна выполнить его, при возможности удостоверив это необходимыми документами. Получается какое-то противоречие.

На наш взгляд, возможно два пути решения этой проблемы: либо исключить из НК возможность несогласия с мотивированным мнением (направленным налогоплательщику после взаимосогласительной

процедуры), либо ввести некий аналог апелляции, предусмотренной в процессе (например, повторную взаимосогласительную процедуру с участием независимых экспертов).

Таким образом, институт налогового мониторинга еще недостаточно урегулирован, потребуется издание со стороны ФНС новых приказов, писем, более подробно разъясняющих отдельные стадии налогового мониторинга. Например, согласно НК РФ налоговый мониторинг завершается 1 октября года, следующего за тем периодом, в который он проводился. Чем будет выражаться такое завершение? Возможен вариант, когда налоговый орган направляет уведомление организации о завершении налогового мониторинга. В таком случае следует разработать форму этого уведомления, требования к его содержанию, возможно, и сроки направления.

Другой вопрос: как себя покажет в дальнейшем институт налогового мониторинга? Действительно ли, как рассчитывает законодатель, введение налогового мониторинга приведет к повышению ответственности организаций в части соблюдения требований законодательства о налогах и сборах, уменьшению издержек на анализ их деятельности, снижению административной нагрузки налогоплательщиков? Или же состояние электронно-информационных систем налоговых органов не позволит эффективно отслеживать данные организации о состоянии уплаты причитающихся ее налогов и сборов, а отсутствие по общему правилу камеральных и выездных проверок в период проведения налогового мониторинга упростит возможность организаций скрывать полученные ими доходы?

В завершение отметим, что хотелось бы надеяться, что ответы на все эти вопросы будут получены в ближайшее время.

Библиографический список

1.URL: https://www.nalog.ru/rn77/apply_fts/pretrial/4218398/.(Дата обращения: 27.04.2017 г.).

2.Новикова Е.А., Тютюриков Н.Н. Горизонтальный мониторинг крупнейшего налогоплательщика: особенности и проблемы // Universum: экономика и юриспруденция. – 2014. – № 6.

3.Ремчуков С. Налоговый мониторинг по-русски // Информационный бюллетень "Экспресс-бухгалтерия". – 2015. – № 7.

4.Практический комментарий основных изменений налогового законодательства в 2015 году // СПС «Консультант Плюс».

ШЛЯХОВА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА – магистрант, Одинцовский филиал МГИМО МИД России.

УДК 346

Т.Ю. Трибунская

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ НАЛОГА НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РФ

В данной статье автор исследует вопросы роли и значения налога на добычу полезных ископаемых в налоговой системе современной России. На основе статистических данных установлено, что этот налог является основным налоговым источником российского бюджета. О роли и значении налога говорит постоянные изменения в законодательстве, направленные на совершенствование правового регулирования налогообложения в сфере добычи полезных ископаемых.

Ключевые слова: *налог на добычу полезных ископаемых, государственный бюджет, налоговые маневры, налоговая политика, налогообложение.*

Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) занимает лидирующее положение в числе источников доходной части российского государственного бюджета. Если обратиться к материалам статистики, то видно, что поступления в бюджет от добычи полезных ископаемых превышают все остальные виды налоговых поступлений. Например, в I полугодии 2013 г. поступления налога на добычу полезных ископаемых – 23,0%, в то время как другие поступления были меньше, например, НДФЛ – 20,6%, налог на прибыль – 18,3%, НДС – 18,0% [14]. В 2015 году, из общей суммы налоговых поступлений в консолидированный бюджет России в размере 13787,8 млрд рублей, на НДПИ пришлось 3226,8 млрд рублей [14], или 23,4 %, что также превысило все иные поступления, и при этом отмечен прирост от поступлений по НДПИ по сравнению с 2014 годом более чем на 11%. То есть, почти четверть налоговых поступлений в консолидированный бюджет обеспечивает именно налог на добычу полезных ископаемых, что говорит о повышенной экономической значимости данного инструмента отечественной бюджетно-финансовой системы.

Надо отметить, что в современном виде данный налог был введен в отечественную систему налогов и сборов с 1 января 2002 года [3]. Ранее, в советский период также существовали отдельные элементы взимания платы за недропользование, хотя, в условиях неразвитости советской налоговой системы эти платежи не выполняли роли налогового контроля или стимулирования экономического развития [11]. Социально-экономические преобразования конца XX-го века, многоукладность экономики и появление частных хозяйствующих субъектов поставили перед государством задачу усилить контроль за деятельностью, связанную с добычей полезных ископаемых. В связи с этим был принят один из первых законов – Закон «О недрах» [1], в котором впервые были урегулированы вопросы сборов и платежей за пользование недрами и добычу полезных ископаемых.

Тогда же государством был совершен первый «налоговый маневр», связанный с налогообложение добычи полезных ископаемых. В период 1995-1996 годов Правительство России в рамках проводимых по рекомендации МВФ экономических реформ отказалось от таможенных пошлин на экспорт нефти, которые довольно успешно выполняли фискальную роль, компенсировав это повышением акцизов на нефть. Но проблемы с наполняемостью бюджета заставили в 1999 году вернуться к налоговому администрированию добычи и экспорта нефти. Второй «налоговый маневр» состоялся в 2000 году, который ознаменовался созданием системы «60-66-90-100», создал условия для повышения добычи и переработки нефти и нефтепродуктов. По мере роста цен на нефть поступления в бюджетную систему страны возрастали: с 11,7% – в 1999 г., до 83,2% – в 2007 г. [11].

С введением в действие Главы 26 НК РФ [2] были упразднены ранее предусмотренные законодательством о недрах платежи, в том числе за добычу полезных ископаемых [12]. Данное обстоятельство позволило некоторым ученым дать определение введенного налога (НДПИ) как единого налога на добычу полезных ископаемых [13]. Введение НДПИ в налоговую систему РФ преследовало сразу две цели: во-первых, с учетом высокой конъюктуры и спросом на мировом рынке, обусловившими высокие цены на нефть, обеспечить повышение отчислений налогов от добывающих компаний, и, во-вторых, создание

© Трибунская Т.Ю., 2017.

Научный руководитель: *Лимонцева Валентина Алексеевна* – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой публичного права, Одинцовский филиал МГИМО (У) МИД России.

условий, которые бы способствовали повышению реальной собираемости этого налога. Для достижения первой цели размер ставки налога был поставлен в прямую зависимость от цен на нефть на мировых рынках. Для реализации второй цели, повышения собираемости, для чего требовалось вывести из теневого сектора добычу полезных ископаемых, было принято решение о предоставлении доступа к наиболее экономически выгодному способу транспортировки нефти и газа за рубеж – транспортировке по системе трубопроводов. Тем сам, легальный добытчик, уплативший налог, получал бонус в виде дешевого и беспрепятственного способа продажи добытых полезных ископаемых за рубежом.

Но этот «бонус» могли получить лишь организации нефтегазового сектора добычи полезных ископаемых, участники других секторов добывающих отраслей стимулировались иными методами. В целом, такая неоднородность участников в сфере добычи полезных ископаемых требовала более детального регулирования, с учетом особенностей каждого из направлений добычи. Да и в одном и том же секторе, как утверждали добывающие организации, условия по добыче полезных ископаемых имели существенные отличия, в связи с чем возникла необходимость внедрения дискретного регулирования налоговых ставок. Некоторые ученые предлагали даже принять отдельные законодательные акты для каждой из отраслей добычи полезных ископаемых [10].

Главным преимуществом от введения НДПИ стала простота его администрирования, что очень важно для стабильности налогового регулирования бюджетных отчислений, а также существенно возросший объем платежей в бюджет. В то же время, в научных исследованиях выделялись следующие недостатки НДПИ начального периода.

Во-первых, существовавшая система не учитывала практику ценообразования в нефтедобывающей промышленности, при которой некоторые компании минимизировали налоги за счет использования своей вертикально-интегрированной структуры. Причем, если вначале государство смотрело на такую «минимизацию налогов» довольно снисходительно, то потом эта политика изменилась кардинально, свидетельством чему стало дело компании «ЮКОС».

Во-вторых, ставка налоговых платежей была неизменной на весь период разработки и эксплуатации месторождения, что не учитывало, как затраты, присущие для каждого из периодов, так и иные изменяющиеся обстоятельства деятельности по добыче и реализации полезных ископаемых.

В-третьих, сложившийся порядок распределения денежных средств в виде налоговых поступлений привел к дисбалансу финансирования исследовательских работ по поиску новых месторождений [12].

Результатом стало снижение общих объемов добычи и закрытие отдельных месторождений. Поэтому государством были приняты значительные меры по стимулированию добывающей отрасли, особенно ее нефтегазового сектора, по прежнему остающегося бюджетообразующим сектором экономики [8].

Так, с 01.09.2013 были введены в действие льготы по НДПИ для месторождений трудноизвлекаемой нефти, которые в большей степени актуальны для регионов Сибирского федерального округа и Ханты-Мансийского автономного округа [4].

В Отчете об итогах реализации ключевых целей и задач Минэнерго России за 2014 г. отмечены тенденции налогового регулирования в нефтяной отрасли [15].

В целях освоения ресурсов углеводородного сырья на континентальном шельфе Российской Федерации был утвержден специальный План комплексного стимулирования в ранее малоосвоенных месторождениях нефти и газа [5].

В 2014 году начался очередной «большой налоговый маневр», в ходе которого существенно были снижены таможенные ставки на экспорт полезных ископаемых при одновременном повышении НДПИ [6]. Завершение этого «большого маневра» планируется в текущем 2017 году [9].

В настоящее время с законодательной инициативой об изменении сущности НДПИ выступило Законодательное собрание Ханты-Мансийского округа, которое предложило Проект изменения НК РФ, в котором предлагается заменить существующий НДПИ налогом на финансовый результат [7]. Данный законопроект заслужил одобрение Правительства РФ.

В целом, как представляется, с учетом важности налогообложения добычи полезных ископаемых, работа по совершенствованию в данной области регулирования налоговых правоотношений еще будет продолжаться, в связи с чем с достаточной степенью уверенностью можно прогнозировать изменения в существующей налоговой системе.

Библиографический список

1.Закон РФ от 21.02.1992 № 2395-1 «О недрах» // Собрание законодательства РФ.1995. № 10. Ст. 823.

2.Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ.2000. № 32. Ст. 3340.

3.Федеральный закон от 08.08.2001 № 126-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации, а также о

признании утратившими силу отдельных актов законодательства Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ.2001. № 33 (часть I). Ст. 3429.

4.Федеральный закон от 23.07.2013 № 213-ФЗ «О внесении изменений в главы 25 и 26 части второй Налогового кодекса РФ и статью 3.1 Закона РФ «О таможенном тарифе»». // Доступ из СПС КонсультантПлюс.

5.Распоряжение Правительства РФ от 7 июня 2014 г. № 987-р «Об утверждении плана комплексного стимулирования освоения месторождений углеводородного сырья на континентальном шельфе Российской Федерации и в российской части (российском секторе) дна Каспийского моря» // Собрание законодательства РФ. 2014. № 24. Ст. 3134.

6.Александрова Е.Р. Правовые аспекты реализации "налогового маневра" в нефтяной отрасли // Сборник научных трудов Российской академии юридических наук. Вып. 15. М.: Юрист, 2015. С. 1008 - 1013.

7.Германова М.А. Налог на финансовый результат как альтернатива НДПИ // Право и экономика. 2015. № 9. С. 53 - 58.

8.Горбунова Е.Н. Реформирование системы налогообложения нефтяного сектора России: о целесообразности введения НДД для нефтяных компаний // Налоги. 2015. № 3. С. 39 - 41.

9.Кондуков П. Новые условия развития нефтегазовой отрасли РФ // ЭЖ-Юрист. 2014. № 38. С. 10.

10. Перчик А.И. Налогообложение нефтегазодобычи. — М.: ООО «Нестор Академик Паблишерз», 2004. - 464 с.

11. Цыдыпова А.В. История становления и развития Российского законодательства в сфере налогообложения добычи полезных ископаемых // Финансовое право. 2015. № 2. С. 34 - 38.

12. Шувалова Е.Б. Налог на добычу полезных ископаемых. // Экономика. Статистика и Информатика. 2010. № 3. С. 64-70.

13. Юмаев М.М. О реформировании системы налогообложения при добыче полезных ископаемых // Налоговый вестник. 2003. № 7. С.8-12.

14. Официальный сайт Росстата //http://www.gks.ru/

15. Официальный сайт Министерства энергетики РФ//http://minenergo.gov.ru/

ТРИБУНСКАЯ ТАТЬЯНА ЮРЬЕВНА – магистрант, Одинцовский филиал МГИМО (У) МИД России.

УДК 346

Т.Ю. Трибунская

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЯНОЙ И ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В РФ

В данной статье автор исследует вопросы налогового регулирования нефтяной и газовой отрасли в РФ. Государственное регулирование в области налогообложения компаний нефтяной отрасли на сегодняшний день носит многоаспектный характер, затрагивающий вопросы инвестиционного развития, государственной поддержки, лицензирования и иных вопросов.

Ключевые слова: *налоговое регулирование, вертикально-интегрированные компании (ВИНК), налог на добычу полезных ископаемых, адвалорные ставки, роялти.*

Применительно к нефтегазовой отрасли прямые административные методы государственного регулирования предполагают прямое государственное вмешательство в ее деятельность. В частности, административные методы включают следующие:

– нормативно-правовое обеспечение нефтегазодобычи и нефтепереработки;
– лицензирование доступа к месторождениям углеводородов;
– регулирование отдельных направлений деятельности (добыча, переработка, транспортировка углеводородного сырья);
– применение мер макроэкономической политики;
– долевое участие государства, расширение государственной собственности на материальные ресурсы в нефтегазовой сфере;
– прямое управление государственными предприятиями.

К косвенным методам государственного регулирования применительно к отрасли относятся:

– регулирование цен внутреннего рынка на сырую нефть и продукты нефтепереработки;
– применение инструментов налоговой политики;
– установление и закрепление в БК РФ нормативов перераспределения всех федеральных налогов (применительно к отрасли – налога на добычу в отношении нефти и газа, акцизов по нефтепродуктам) между бюджетами различных уровней;
– формирование амортизационной политики;
– инвестиционная политика;
– предоставление государственных кредитов нефтегазодобывающим предприятиям;
– применение инструментов денежно-кредитного регулирования;
– стимулирование энергоэффективности;
– экологическую политику.

Таким образом, становится очевидным, что налоговое регулирование и межбюджетное перераспределение налогов отрасли относится к косвенным методам государственного регулирования.

Введение НДПИ было для государства вынужденной мерой по наведению порядка на нефтяном рынке. Базой налогообложения по данному налогу первоначально была стоимость реализации нефти, по отношению к которой применялись адвалорные ставки. Очень быстро в целях минимизации налоговой нагрузки по новому налогу в стране началось создание вертикально-интегрированных компаний (ВИНК), которые объединяли предприятия по добыче и переработке нефти, а также предприятия, реализующие нефть и нефтепродукты. Внутри ВИНК стало применяться трансфертное внутрикорпоративное ценообразование, при котором цены на нефть значительно отличались от рыночных внутрироссийских цен и экспортных цен, и обычно принимались равными значению текущих затрат добывающего предприятия. На возникновение проблем нефтяного сектора РФ влияет множество факторов разнопланового характера – рисунок 1.

© Трибунская Т.Ю., 2017.

Научный руководитель: *Лимонцева Валентина Алексеевна* – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой публичного права, Одинцовский филиал МГИМО (У) МИД России.

Таким образом, на развитие ТЭК России влияют как внешние, так и внутренние факторы. К числу внутренних факторов относится недостаточный уровень развития нефтеперерабатывающей промышленности, что напрямую влияет на качество нефтепродуктов. Для того чтобы объективно оценивать качество и факторы, на него влияющие, необходимо понимать особенности нефтепродуктов как объекта розничных продаж.

В современных условиях цены на нефть оказывают во многом определяющее влияние на экономическое положение страны и ее населения. От уровня российской экспортной цены нефти почти напрямую зависят ключевые показатели федерального бюджета, доходы которого наполовину образуются за счет продажи нефти и газа (рис. 2).

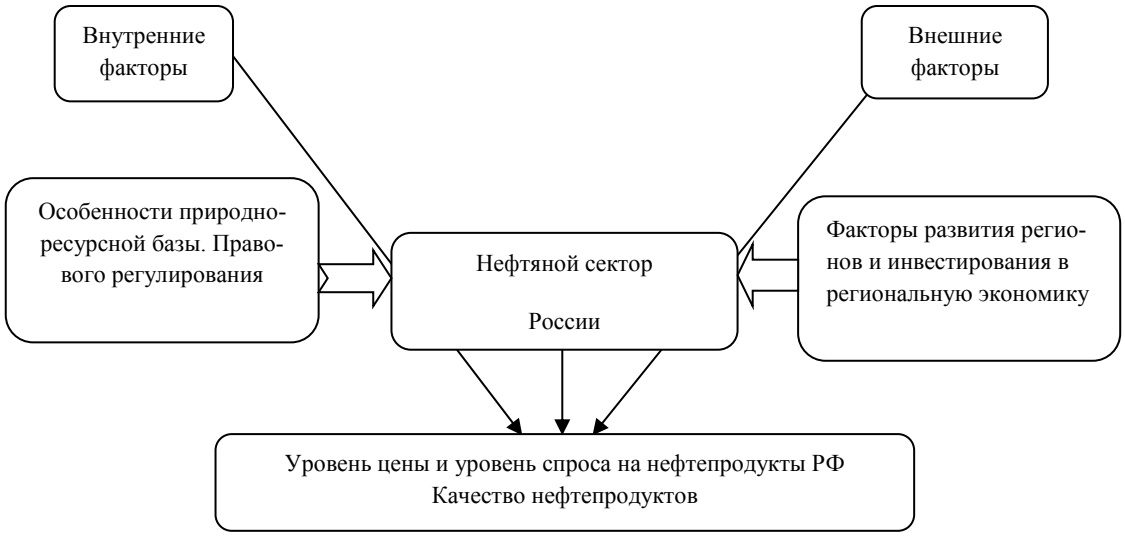

Рис. 1. Факторы, влияющие на нефтяной сектор РФ
Источник составлено самостоятельно

Рис. 2. Цена на нефть 2015-2017 гг.

Таким образом, наглядно видно снижение цены в 2016 г., что негативно сказывается на нефтяной отрасли.

Экономической основой цены на нефть, как практически и на все товары, является себестоимость, формируемая с учетом затрат на разведку запасов, добычу, строительство, модернизацию оборудования,

ремонты и т.д. Себестоимость добычи нефти, как известно, находится под большим влиянием природных факторов, основными из которых являются: глубина залегания пластов, объемы запасов месторождения (участка недр), его обводненность, потребительские свойства сырья (вязкость, сернистость и т.п), климатические условия и др. Наибольшая часть текущих затрат приходится на промысловую подготовку нефти при той или иной технологии и организации производства, на поддержание пластового давления, сбор и транспортировку сырья до мест отправления потребителям, обезвоживание, обессоливание и стабилизацию, утилизацию промысловых сточных вод, внешнюю перекачку нефти.

Немалая в себестоимости нефти часть расходов, характеризующая платежи и сборы, связанные с недропользованием, – это разовые платежи за пользование недрами при наступлении определенных событий, названных в лицензии, регулярные платежи за пользование недрами, за геологическую информацию о недрах, сборы за выдачу лицензий и др.

Уровень себестоимости добычи нефти во многом зависит от стадии разработки месторождения. С увеличением сроков извлечения запасов, как правило, растут удельные затраты на добычу, поскольку требуется применение новых, более дорогих способов воздействия на нефтяные пласты. Высокие затраты на извлечение нефти на начальной стадии разработки месторождений часто вызваны удалением места добычи от крупных потребителей, в необжитых местах, в частности в районы Крайнего Севера, Восточной Сибири, где более высокие затраты на транспортную инфраструктуру, социальные и бытовые объекты, на рабочую силу.

При освоении практически любого месторождения нефти требуется инновационный подход ввиду особенностей залегания сырья, строения пластов, местонахождения добычи, потребительских характеристик полезного ископаемого, сохранения окружающей природной среды и т.п. Это прямо или опосредованно влияет на выбор технических средств для нефтедобычи, в конечном итоге – на себестоимость.

На начальной стадии разработки месторождений от уплаты налога на добычу полезных ископаемых освобождена нефть, добываемая из участков недр в Восточной Сибири и Якутии, на шельфе Азовского, Каспийского, Черного и Охотского морей, в Ненецком АО, на севере ЯНАО, а также из морских месторождений Заполярья. Количество нефти, которое можно добывать без уплаты НДПИ, неодинаково для разных географических районов: от 10 млн. т – на Каспийском шельфе и до 35 млн. т – для объектов на шельфе за Северным полярным кругом. Продолжительность действия льготы для владельцев лицензий на добычу ограничена десятилетним периодом; для ряда регионов, включая Ненецкий автономный округ, такой период ограничен семью годами. Положительным решением законодателей является улучшение условий налогообложения для разработки месторождений в новых районах, а также для выработанных запасов и для мелких месторождений.

13 октября 2016 года Правительство РФ одобрило проект основных направлений налоговой политики на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов. В соответствии с положениями данной налоговой политики Минфин разработал законопроект «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ и отдельные законодательные акты Российской Федерации» и направил его на одобрение в Правительство РФ. 17 октября проект закона был одобрен Правительством и внесен на рассмотрение в Государственную Думу.

Согласно пояснительной записке данные изменения направлены на сокращение дефицита федерального бюджета России. При этом в отношении данных изменений в проекте основных направлений налоговой политики указано, что данное увеличение налоговой нагрузки на нефтяную отрасль в долгосрочной перспективе резко повышает вероятность ускорения темпов падения добычи нефти в традиционных регионах нефтедобычи, в связи с чем прорабатывается альтернативный механизм обеспечения дополнительных доходов федерального бюджета, не предполагающий увеличения фискальной нагрузки на нефтеперерабатывающую отрасль.

Положения НК РФ дополнятся определением участка недр, который определяется как «блок недр (с ограничением по глубине или без такого ограничения), пространственные границы которого ограничены географическими координатами угловых точек в соответствии с лицензией на право пользования недрами, включая все входящие в него горные и геологические отводы». Ранее данное понятие не было закреплено в НК РФ, и налогоплательщики руководствовались иными законными актами, в частности Законом «О недрах». При этом на практике у налогоплательщиков зачастую возникали разногласия с налоговыми органами в части применения льгот по НДПИ. Внесение данного определения в НК РФ должно исправить неопределённость в терминологии.

В конце 2015 года формула расчета коэффициента Еут, который используется при расчете ставки НДПИ на газ горючий природный, была дополнена новым коэффициентом Кгп, характеризующим экспортную доходность единицы условного топлива. Формула расчета Еут, основанная на цене природного газа, газового конденсата, а также на количестве добытого сырья, умножалась на показатель 0,15, который

в 2016 году фактически был увеличен до 0,2051 для налогоплательщиков, являющихся организациями-собственниками объектов Единой системы газоснабжения и их аффилированных лиц.

Предполагалось, что данное увеличение НДПИ на газ и газовый конденсат будет действовать только в течение 2016 года, однако текущим законопроектом предусмотрено, что для организаций-собственников объектов Единой системы газоснабжения и их аффилированных лиц показатель 0,15 будет корректироваться на повышающий коэффициент Кгп равный:

– 1,7744 на 2017 год;
– 1,4477 на 2018 год;
– 1,4876 на 2019 год.

Таким образом, государство постоянно совершенствует систему налогового регулирования. На сегодняшний день, нефтяная отрасль одна из основных обеспечивающая высокую доходность государства. В структуре экспорта продукция данной отрасли занимает практически 40%. Россия входит в тройку лидеров по запасам нефти и газа среди других стран мира. На сегодняшний день, отмечается тенденция к укрупнению нефтяных компаний, что во многом связано как рисками внутреннего, так и внешнего характера. Увеличивается конкуренция на мировом рынке. Россия обладает огромным потенциалом указанной отрасли.

Налогообложение в РФ нефтяных компаний осуществляется на основе следующих видов налогов – НДПИ, экспортная пошлина (это таможенный сбор), НДС, налог на прибыль. В настоящее время внедряется система налога на добавленную доходность.

Ставка НДПИ формируется на основе влияния двух коэффициентов, один из которых характеризует динамику мировых цен на нефть. Второй коэффициент характеризует степень выработанности запасов конкретного участка недр. Налог на прибыль уплачивается по факту прибыли налогооблагаемой базы компании. НДС и экспортная пошлина уплачиваются при экспорте нефти и нефтепродуктов. Сравнительный анализ налогообложения с зарубежными странами показывает, что зарубежные модели представлены контрактной системой, моделью роялти, смешанными системами, системой по доходности или по финансовому результату.

Государственное регулирование в области налогообложения компаний нефтяной отрасли на сегодняшний день носит многоаспектный характер, затрагивающий вопросы инвестиционного развития, государственной поддержки, лицензирования и иных вопросов. Большое значение имеет политика льготирования только что выявленных месторождений и начинающих работу, как стимулирующий фактор отрасли. В современных условиях государством уделяется внимание и проблемам инновационного развития отрасли. В современных условиях изменяется система регулирования на основе новых принципов, так, например, среди последних изменений стоит отметить появление в НК РФ понятия участка недр, новый коэффициент НДПИ на газ и газовый конденсат, введение НДД.

Библиографический список

1.Закон РФ от 21.02.1992 № 2395-1 «О недрах» // Собрание законодательства РФ.1995. № 10. Ст. 823.

2.Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ.2000. № 32. Ст. 3340.

3.Федеральный закон от 08.08.2001 № 126-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных актов законодательства Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ.2001. № 33 (часть I). Ст. 3429.

4.Давыдов Б.А. Налоговая составляющая в ценах на российскую нефть // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. 2016. № 4. С. 17.

5.Журавлева, О. О. Принцип сотрудничества налоговых органов и налогоплательщиков/О.О.Журавлева//Журнал российского права. - 2013. - №3. - С. 63 - 71.

6.Малкина, М. Ю. Исследование факторов, влияющих на поступление налога на добычу полезных ископаемых от нефтедобычи в регионах российской федерации/М.Ю. Малкина, О. В. Павлинова//Финансы и кредит. - 2014. - №35 (611). - С. 34 - 45.

7.Никулина, О.М. Налоговая нагрузка в России: основные подходы [Текст]/О.М. Никулина//Финансы и кредит. - 2016. - №17. - С. 13-27.

8.Официальный сайт Росстата // http://www.gks.ru/

9.Цена на нефть 2015-2017//[Электронный ресурс]: http://www.oilru.com/dynamic.phtml

ТРИБУНСКАЯ ТАТЬЯНА ЮРЬЕВНА – магистрант, Одинцовский филиал МГИМО (У) МИД России.

УДК 343.8

Н.Р. Абдурахманов

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ПРИНУДИТЕЛЬНЫХ МЕР МЕДИЦИНСКОГО ХАРАКТЕРА

В данной научной статье рассматривается юридическая природа принудительных мер медицинского характера. Юридическая природа данного уголовно-правового института рассмотрена через взаимосвязи и различия определений и исследований ученых-правоведов, а также легальных источников Уголовного Права и решений Высших Судебных Инстанций.

Ключевые слова: *юридическая природа, принудительные меры, уголовное право, дискуссионные проблемы, сущность принудительных мер.*

Дискуссионность вопроса о юридической природе принудительных мер медицинского характера является как результатом многогранности и сложности самого исследуемого явления, так и следствием отсутствия в юридической науке общепринятой дефиниции «юридическая природа». Большинство исследователей-правоведов, тем более профессоров имеют, как правило свой собственный понятийно-дефинитивный аппарат по тем терминам, которые не имеют общепризнанных определений или не имеют легального определения [1].

Данный вопрос, рассматриваемый многими учеными, относящимся к сильно разнящимся школам и течениям, сложно изучить рассматривая под одним углом зрения, по этому более полно вопрос о юридической природе принудительных мер медицинского характера раскрывается в учебниках обобщающих материалы разных ученых [2].

Для юриста, правовая природа заключается в определении сущности изучаемого предмета, то есть целью определения юридической природы является получение полного представления о предмете, и цели для которой он существует. Большинство авторов учебников по уголовному праву видят сущность принудительных мер медицинского характера в реализации и обеспечении общественной безопасности путем взаимного ограждения общества и тех психически больных лиц, которые не могут существовать в обществе не нанося себе или ему вреда [3]. При этом подходе однако не учитываются ограничения прав физических лиц подвергнутых принудительным мерам медицинского характера. Не стоит забывать, что юридическое лицо не может нести уголовной ответственности.

Характеризовать принудительные меры медицинского характера можно, как предусмотренные законом меры медицинской (т.е. включающей и психиатрические и организационно-профилактические виды) помощи и защиты, которые необходимо принудительно применить к лицам совершившим деяния, наказуемые уголовным законом и являющиеся общественно-опасными, при этом решение о применении мер медицинского характера может принять только Судебная власть. В законе применение принудительных мер медицинского характера предусматривается Уголовном Кодексе, глава 15 Уголовного Кодекса, определяет основания, виды, цели и порядок применения названных мер, а также конкретизирует принудительные меры в отдельных статьях.

Положения, которыми урегулировано применение принудительных мер медицинского характера и их соотношение с правами и свободами человека и гражданина, определены также в Уголовно Процессуальном Кодексе, Уголовно Исполнительном Кодексе, а также в федеральных законах принятых для исполнения ратифицированных международных договоров, и в иных нормативных актах.

Некоторые ученые-правоведы считают, что при определении правовой природы принудительных мер медицинского характера следует руководствоваться прежде всего постановлениями Высших Судебных инстанций так Пленум Верховного Суда РФ в своем постановлении от 7 апреля 2011 г. № 6 «О практике применения судами принудительных мер медицинского характера» [4] указал, что судам при решении вопросов, связанных с применением принудительных мер медицинского характера, следует строго соблюдать Конституцию Российской Федерации, нормы действующего законодательства, учитывать практику Европейского суда по правам человека. Однако подобное постановление не является корректным, так как обязанность строго соблюдать конституцию, нормы законодательства сами по себе обязательны для решения судом вообще любых вопросов в рамках его компетенции Практик также показывает,

© Абдурахманов Н.Р., 2017.

Научный руководитель: *Красуцких Лидия Васильевна* – кандидат юридических наук, доцент, Южно-Уральский государственный университет, Россия.

что выполнение решений международных судебных инстанций прямо зависит от того, на сколько исполнение данного решения согласовывается с нормами Конституции Российской Федерации.

Некоторые ученые также утверждают, что принудительные меры медицинского характера по своей правовой природе являются иными мерами уголовно-правового характера, однако если это так, то на лицо конфликт между ст. 3 УК РФ и ст. 50 Конституции РФ, так как в ст. 3 УК РФ наказуемость деяния и иные уголовно-правовые последствия разграничены и допускается применение к лицу, как наказания, так и иных последствий, а принудительные меры медицинского характера являются альтернативой для лиц, применение уголовного наказания в отношении которых невозможно в силу их личности. Таким образом, если к человеку применить и принудительные меры медицинского характера и уголовное наказание, нарушается ст. 50 Конституции РФ – «Никто не может быть повторно осужден за одно и то же преступление.»

Не стоит также забывать, что для назначения принудительных мер медицинского характера, необходимы заключения узкопрофильных специалистов, в то время, как судебное решение о назначении «обычного» (не обремененного медицинскими мерами) наказания может быть вынесено и без заключения специалистов узкого профиля.

Таким образом, можно сделать вывод, что юридическая природа принудительных мер медицинского характера есть правовая мера безопасности, применяемая в случаях, когда в соответствии с уголовным законом физическое лицо не может быть подвергнуто уголовному наказанию по причинам, связанным с его состоянием здоровья, сопряженная с ограничением прав данного лица и применяемая при обосновании её необходимости специалистом медицинского профиля.

Библиографический список

1.Общая теория государства и права: академический курс: в 3 т. / отв. ред. М.Н. Марченко. – М., 2012. – Т. 1. – С. 531–532; Т. 2. – С. 517–518; Т. 3. – С. 514–515, 518; Проблемы теории государства и права. – СПб., 2014. –С. 574–575

2.Иногамова-Хегай Л.В., Корнеева А.В. Уголовное право. Общая часть. – М., 2004. – С. 183.

3.Арендаренко А.В., Ляпунов Ю.И. Принудительные меры медицинского характера // Комментарий к Уголовному кодексу РФ / под ред. Н.Г. Кадникова. – М.,2005. – С. 257.

4.Уголовное право России: практический курс / под ред. Р.А. Адельханяна. – М., 2004. – С. 228–230.

АБДУРАХМАНОВ НИКИТА РАШИТОВИЧ – студент, Южно-Уральский государственный университет, Россия.

УДК 340

А.А. Афанасьева

К ПОНИМАНИЮ «ПРАВОВОГО СИМВОЛА»

В статье рассматриваются подходы к пониманию «правового символа». Раскрывается значение «правового символа», как часть правовой культуры общества, а также его интеграция в правовой системе.

Ключевые слова: *символ, правовой символ, правовая культура, традиции, законодательство, государственное воздействие.*

Проблема правовой символики, несмотря на значительную популярность в отечественной юридической литературе, сохраняет свою актуальность и, несомненно, нуждается в дальнейшем исследовании. Во многом это объясняется многочисленностью самих символов, а также тем, что понятие «правовой символ» часто используется для обозначения близких, но различных по своей природе явлений.

Символ – это некоторая знаковая структура, служащая для обозначения идеального содержания, отличная от ее непосредственного предметного бытия, открывающегося органам чувств [1]. Считается, что символы возникают в первобытном обществе, когда у людей появляется потребность каким-либо образом координировать совместную деятельность, фиксировать и быстро, понятно передавать последующим поколениям приобретенный опыт. При таком подходе символы рассматриваются как средство преодоления первобытного невежества людей, неразвитости естественного языка, отсутствия письменной речи путем создания наглядных образов и стимулирования привычного реагирования в определенной ситуации [2].

Подчеркнем, что социальное значение символов не сводится к подобной регулятивной роли. В противном случае преодоление человеческого невежества и развитие естественного языка неизбежно привели бы к постепенному отмиранию символов. Этого, однако, не происходит. Количество и значение символов в современном мире далеко не всегда снижается пропорционально повышению уровня развития общества [3].

Соблюдение конкретной нормы обусловлено, в том числе, и тем, что право в целом символизирует в сознании людей такие ценности, как авторитет, власть, сила, порядок.

Помимо самого права, в системе социальных символов может быть выделено значительное количество символов, имеющих к нему отношение. Это явления, которые характеризуются гораздо меньшим масштабом своего действия и социальной ролью, однако общая картина действия права без них была бы неполной. Символы, так или иначе связанные в своем существовании и действии с правом, далеко не однородны. В их числе можно выделить как минимум три группы:

1) Символы, закрепленные в официальных источниках права и охраняемые государством. Именно эта группа традиционно рассматривается под наименованием «правовые символы»[4]. И именно в этом контексте можно говорить о «символических предписаниях» как особой группе нетипичных нормативно-правовых предписаний [5].

2) Символы, используемые в праве. Речь идет о тех условных образах, которые не получили юридического закрепления, но их смысл имеет к праву непосредственное отношение (например, изображение Фемиды как символ правосудия). С точки зрения позитивистского правопонимания, юридического значения подобные явления не имеют, но, символизируя собой те или иные правовые ценности, они, безусловно, выступают составным элементом правовой системы общества.

3) Символы, которые упоминаются в законодательстве, не приобретая при этом правового характера. В частности, такими являются символы, использование которых запрещается действующим правом [6]. В отличие от предыдущей, эта группа отторгается правовой системой в связи с тем, что выражает негативные, чуждые ей явления и ценности. Но, с другой стороны, само существование подобных символов не только признается правом, но и приобретает юридическое значение. Так, использование нацистской символики служит основанием применения юридической ответственности, то есть влечет за собой конкретные юридические последствия. (См., например, ст. 20.3 КоАП РФ «Пропаганда либо публичное демонстрирование нацистской атрибутики или символики, либо атрибутики или символики экстремистских

© Афанасьева А.А., 2017.

Научный руководитель: *Петрова Ирина Леонидовна* – кандидат юридических наук, доцент, Владимирский юридический институт ФСИН России, Россия.

организаций, либо иных атрибутики или символики, пропаганда либо публичное демонстрирование которых запрещены федеральными законами») [7].

Итак, помимо собственно правовых символов, закрепленных правом и имеющих определенное юридическое значение, существуют, с одной стороны, символы, не признанные официально, но являющиеся правовой ценностью а, с другой стороны, — символы, не игнорируемые позитивным правом, но правовыми не являющиеся. Следует отметить, что четкая граница между данными группами проводится в литературе не всегда. Так, А.В.Никитин, давая жестко позитивистское определение правовых символов, в то же время говорит о таких их примерах, как изображения тюремной решетки или соединенных брачных колец [8]. Подобные символы, однако, ни юридическим закреплением, ни, тем более, правовой охраной или процессуальным порядком применения, не характеризуются, поэтому и авторскому определению не соответствуют.

По нашему мнению, для того, чтобы не ограничивать искусственно круг исследуемых проблем, целесообразно употреблять понятие «правовой символ» в нескольких значениях.

В узком смысле под ним следует подразумевать символ, установленный или санкционированный действующим законодательством. Такие правовые символы могут также носить название нормативных или законодательных символов.

Понятие «правовой символ» в широком смысле охватывает все символы, являющиеся частью правовой культуры данного общества, интегрированные в его правовую систему. К ним относятся как символы, закрепленные законодательно, так и те, которые подобного закрепления не имеют, но воспринимаются людьми в качестве правовых, так как символизируют в общественном правосознании определенные правовые ценности.

Помимо этого, можно, вероятно, выделить и категорию юридически-значимых символов, включающую в себя все символы, так или иначе опосредованные позитивным правом: как охраняемые им, так и запрещенные.

С теоретико-правовой точки зрения, наибольший интерес традиционно вызывают нормативно-установленные символы, что, однако, не умаляет значения других групп. Из числа признаков правового символа (в узком смысле), выделяемых в литературе, самыми значимыми представляются следующие:

1) символ – это, искусственный знак, имеющий условную (конвенциональную) природу, его форма чаще всего не связана сущностно с выражаемым ею содержанием [9];

2) символ признается государством и поддерживается силой государственного воздействия [10];

3) символ служит для закрепления и выражения юридически-значимого содержания. А.В.Никитин в качестве признака указывает на то, что правовой символ закрепляет социально-значимое юридическое содержание. Отметим, что социальная значимость правовых символов представляет собой самостоятельную проблему. С одной стороны, социальная значимость, наряду с символами, присуща всем правовым явлениям, равно как и праву в целом. С другой стороны, по степени социальной значимости символы существенно различаются между собой, и далеко не все из них выражают ценности, актуальные для всего общества. Бланки документов, их официальные реквизиты, безусловно, имеют символическую природу, но их социальное значение проявляется гораздо менее явно, чем сугубо юридическое. Поэтому, применительно к правовым символам, закрепленным и охраняемым в законодательном порядке, правильнее говорить именно о юридически значимом содержании.

Таким образом, первый признак является общим для всех символов. Второй – отличает правовые символы от неправовых, то есть противоречащих праву, запрещенных им. А третий – позволяет отграничить собственно-правовые (нормативные) символы, от правовых символов в широком смысле, то есть тех, использование которых не влечет определенных юридических последствий, хотя смысл их, безусловно, носит правовой характер.

В ряду традиционно выделяемых средств юридической техники правовые символы наиболее сопоставимы с правовыми аксиомами. К числу явных общих черт необходимо отнести следующие.

1) Определяющим признаком правовой аксиомы является ее общеизвестность, общепризнанность. Аксиомы не нуждаются в доказательствах именно потому, что их смысл известен и понятен всем. Аналогичным образом, для правового символа обязательным требованием считается узнаваемость, понятность окружающим людям [11]. Таким образом, оба эти понятия обозначают явления, которые надежно укоренились в общественном сознании, приняты и поняты всеми.

2) Как отмечает А.В.Никитин, правовые символы обычно долго сохраняют свое значение, поэтому символ можно отнести к догмам права [12]. Без сомнения, то же самое может быть сказано и о правовых аксиомах, складывающихся в ходе многовековой практики и являющихся важным средством обеспечения преемственности в праве.

Основное отличие, существующее между этими правовыми явлениями, сводится, на наш взгляд, к следующему.

Правовые аксиомы, выражая нравственную сущность права, характеризуют, прежде всего, его внутреннюю, содержательную сторону. Сравнивая по этому признаку аксиомы и юридические конструкции, можно прийти к выводу о том, что первые опосредуют собой содержание права, а вторые – его форму. В отличие от обоих названных явлений, правовые символы могут рассматриваться исключительно в единстве формы и содержания. Сущность правового символа состоит как раз в том, что некоей форме придается определенный, казалось бы, никак с самой этой формой не связанный смысл.

Те символы, которые выражают общезначимые нравственные ценности, могут рассматриваться в качестве аксиом. Однако, для аксиомы это будет лишь одной из возможных форм внешнего выражения. Для символа же «другой» формы, равно как и «другого» содержания быть просто не может. Например, завязанные глаза Фемиды символизируют аксиоматичное требование беспристрастности суда. Это же требование может быть выражено в пословицах («закон един для всех», «никто не может быть судьей в собственном деле» и т. п.), в нормативных предписаниях («суд ... не выступает на стороне обвинения или на стороне защиты» — ч. 3 ст. 15 УПК РФ) или в иных формах, не носящих символического характера.

Библиографический список

1. Пигалев А.И. Культурология. — Волгоград, 1999. — С. 349.

2. Никитин А.В. Указ. соч. — С. 10.

3. Еще П.Д. Колмыков, рассматривая стадии развития правовых символов на разных этапах существования человечества, говорил лишь об изменении их форм, но не об уменьшении количества (Колмыков П.Д. О символизме права вообще и русского в особенности. — СПб., 1839. — С. 12—19).

4. Бабаев В.К. Общая теория права: Краткая энциклопедия / В.К. Бабаев, В.М. Баранов. — Н. Новгород, 1997. — С. 74; Кругликов Л.Л. Указ. соч. / Л.Л. Кругликов, О.Е. Спиридонова. — СПб., 2005. — С. 163; Никитин А.В. Указ. соч. — С. 17—19.

5. Никитин А.В. Указ. соч. — С. 13.

6. Ширманов И.А. Право против символов // www. nauka.spravkanv.ru (2007. — 16 сентября).

7. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 17.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 18.05.2017).

8. Никитин А.В. Указ. соч. — С. 19.

9. Там же. — С. 17—18.

10. Кругликов Л.Л. Указ. соч. / Л.Л. Кругликов, О.Е. Спиридонова. — С. 166—167.

11. Бабаев В.К. Общая теория права: Краткая энциклопедия / В.К. Бабаев, В.М. Баранов. — Н. Новгород, 1997. — С. 74.

12. Никитин А.В. Указ. соч. — С. 14.

АФАНАСЬЕВА АНАСТАСИЯ ВЛАДИМИРОВНА – магистрант факультета права и управления, Владимирский юридический институт ФСИН России, Россия.

УДК 659.1(06)

Н.В. Богатырева

ВОЕННАЯ ИПОТЕКА: ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЖИЛИЩНЫХ ПРАВ ЧЛЕНОВ СЕМЬИ ВОЕННОСЛУЖАЩЕГО

В работе рассматриваются актуальные проблемы, связанные социальной защищенностью членов семьи военнослужащего-участника, получившего жилье при помощи накопительной ипотечной системы (НИС). Автор приходит к выводу, что члены семьи такого военнослужащего, с одной стороны лишаются льгот предоставления им жилья, как членам семьи военнослужащего, не являющегося участником НИС, с другой стороны законодательство о накопительной ипотечной системе предоставления жилья военнослужащим также содержит каких-бы то ни было гарантий, связанных с реализацией их конституционного права на жилище. В статье также рассматривается проблема использования материнского капитала при военной ипотеке.

Ключевые слова: *жилищные права, члены семьи военнослужащего, материнский капитал, накопительно-ипотечная система, военная ипотека.*

О том, что с жилищными правами членов семьи военнослужащего не все в порядке, становится ясно после анализа нормативных положений Федерального закона от 20 августа 2004 г. № 117-ФЗ "О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих" [2] (далее - Закон о НИС). В частности, согласно норме п. 15 ст. 15 Федеральный закон от 27.05.1998 N 76-ФЗ "О статусе военнослужащих" [3] (далее - Закон о статусе) и на самих военнослужащих - участников НИС, и на членов их семей более не распространяются правила: о предоставлении жилья в собственность или по договору социального найма по прошествии 20-летней службы или при досрочном увольнении по "льготным" основаниям (абз. 12 п. 1 ст. 15); о недопустимости их выселения из служебного жилья и исключения из списка очередников в связи с окончанием военной службы до получения (приобретения) жилья (абз. 12 п. 1, п. 13 ст. 15); о государственных гарантиях быть обеспеченным жильем по избранному месту жительства после окончания военной службы (п. 14 ст. 15); о недопустимости увольнения с военной службы до надлежащего обеспечения жильем (абз. 2, 3 ст. 23).

Согласно норме п. 4 ст. 24 Закона о статусе на членов семей погибших (умерших) военнослужащих - участников НИС не распространяются правила о сохранении за ними права на получение жилого помещения, возникшего до смерти кормильца. Причем указано это без всякой оговорки о том, что такое их право особым образом гарантировано специальным Законом о НИС.

Из норм военного законодательства следует, что члены семьи военнослужащего - участника НИС не приобретают каких-либо конкретных юридических прав на покупаемое им с помощью государственных средств жилое помещение. Как справедливо указывает В.В. Соловьев, семьи военнослужащих относятся к нетипичным семьям, длительное время разделяющим нелегкие условия, сопровождающие военную службу ее главы. Это и отдаленность мест службы от крупных городов и населенных пунктов (с вытекающими отсюда последствиями трудностей бытовых условий, проблемами трудоустройства, получения образования, доступа к культурным ценностям и проч.), и непрерывное подчинение интересов семьи интересам военной службы главы семейства (частая перемена мест жительства, в том числе длительное ожидание жилья с проживанием в казармах и съемных квартирах, смена климата, места работы супруги, мест учебы детей и проч.), и постоянное наличие опасности как для самого военнослужащего, так и, возможно, для членов его семьи [9, 4].

Между тем, право собственности на жилое помещение, приобретаемое военнослужащим - участником НИС исключительно на средства целевого жилищного займа и ипотечного кредита, возникает только у самого военнослужащего и не распространяется на его супругу (супруга) как во время брака, так и после его расторжения [7, 22].

О.В. Кропачева в своей диссертации утверждает, что жилое помещение, приобретенное участником НИС, является его собственностью, "поскольку стороной в договоре целевого жилищного займа, как и в договоре ипотеки, выступает участник НИС, который и несет ответственность по договорам. От него зависят само участие в накопительно-ипотечной системе, условия займа, время предоставления. Вместе с тем не исключены варианты, когда целевой жилищный заем погашался не только за счет накоплений,

© Богатырева Н.В., 2017.

учтенных на именном накопительном счете участника накопительно-ипотечной системы, но и за счет собственных средств членов его семьи". В таком случае представляется целесообразным, - пишет О.В. Кропачева, - оформлять право на жилое помещение в виде долевой собственности фактических плательщиков, закрепив данное положение в Законе о НИС [8, 13].

Ученая предлагает раздельно учитывать размер доплаты из семейного бюджета к используемым для приобретения жилья накоплениям НИС из государственного бюджета. Следует полагать, что это предложение исключает режим общей совместной собственности на приобретаемое жилье, а "покупная" доля супруги (супруга) военнослужащего должна быть не столь велика, так как на нее будет приходиться лишь половина из реально внесенных денег как равной доли из делимого совместного имущества.

Одновременное привлечение средств НИС и семейного (материнского) капитала предполагает принятие обязательств по оформлению жилого помещения в собственность всех членов семьи (и родителей, и детей) (ч. 4 ст. 10 Федерального закона "О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей" от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ[4]), что не предусмотрено Законом о НИС (собственность оформляется исключительно на военнослужащего - участника НИС). Однако если согласно закону о НИС собственником приобретаемого при участи НИС жилья является военнослужащий; по закону о материнском капитале необходимо выделять доли всем членам семьи – детям, матери и отцу, если он состоит в зарегистрированном браке.

Налицо правовая коллизия, когда правовой механизм одной формы жилищного обеспечения граждан препятствует другой.

По нашему мнению, в такой ситуации должен применяться принцип гражданского права «что не запрещено – разрешено». При этом жилье придется покупать превышающее стоимость военной ипотеки – два миллиона четыреста тысяч рублей, именно в этой части жилого помещения выделяются доли по правилам закона о материнском капитале. Из смысла ч. 2 статьи 34 Семейного кодекса России [1] следует, что денежные выплаты специального целевого назначения не являются совместной собственностью.

Размер военной ипотеки ограничен – в 2017 году он составляет около 2 млн. 400 тыс. рублей. Поскольку за такие деньги практически невозможно приобрести достойное жилье, особенно в большом городе, военнослужащий приобретает жилье дороже. Следовательно, для выплаты кредита используются семейные средства.

Следует согласиться с Е.Г. Воробьевым, что поскольку имущество, приобретенное на средства семьи, признается совместно нажитым, следовательно, супруг (супруга) военнослужащего может претендовать на половину денежной суммы, вложенной в приобретение жилья или на пропорциональную этой сумме долю [6,44]. Если военнослужащий увольняется из вооруженных сил, ему приходится самостоятельно погашать кредит по военной ипотеке. При этом, если выплаты производятся из средств семейного бюджета, супруг (супруга) может претендовать на долю, пропорциональную половине средств [5, 46]. Кроме того, для выплаты кредита могут использоваться личные средства супруга (супруги) военного (например, полученные по наследству или по договору дарения, вырученные от продажи личного имущества) – следовательно, супруг (супруга) вправе претендовать на долю, пропорциональную вложенным личным денежным средствам;

Денежные средства (кроме денежных средств целевого назначения), полученные военнослужащим или его супругом/супругой из сторонних источников – являются совместно нажитым имуществом и подлежат разделу. Если эти средства вложены в жилье, жилье тоже подлежит разделу пропорционально вложению.

Библиографический список

1.Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Собрание законодательства Российской Федерации от 1 января 1996 г. № 1 ст. 16.

2.Федеральный закон от 20 августа 2004 г. № 117-ФЗ "О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих" (в ред. от 1 мая 2016 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации от 23 августа 2004 г. № 34 ст. 3532.

3.Федеральный закон от 27.05.1998 № 76-ФЗ (ред. от 22.11.2016) "О статусе военнослужащих"// Собрание законодательства Российской Федерации от 1 июня 1998 г. № 22 ст. 2331.

4.Федеральный закон от 29.12.2006 N 256-ФЗ (ред. от 28.12.2016) "О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей" // Собрание законодательства Российской Федерации от 1 января 2007 г. № 1 (часть I) ст. 19.

5.Воробьев Е.Г. Информационно-разъяснительная работа о накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих: возникновение, состояние и перспективы развития // Право в Вооруженных Силах. 2015. № 12. С. 44-56.

6.Воробьев Е.Г. К вопросу о правах членов семьи военнослужащего - участника накопительно-ипотечной системы на приобретаемое с помощью государства жилое помещение // Право в Вооруженных Силах. 2010. № 9. С. 45-55.

7.Елсуков С.Н. О праве супруги (супруга) военнослужащего на жилое помещение, приобретаемое в рамках накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих // Право в Вооруженных Силах. 2010. № 4. С. 22 - 24.

8.Кропачева О.В. Жилищные права военнослужащих и механизм их реализации: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2008. 30 с.

9.Соловьев В.В. Правовое положение семьи военнослужащего в Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007. 29 с.

БОГАТЫРЕВА НАТАЛИЯ ВИКТОРОВНА – магистрант, кафедра гражданского права и процесса, Вятский государственный университет, Россия.

УДК 347.18

Н.В. Богатырева

ПРАВОВАЯ ОСНОВА ВОЕННОЙ ИПОТЕКИ В РОССИИ

В статье рассматривается система источников законодательства о военной ипотеке. Автор приходит к выводу, что все источники, составляющие правовую базу военной ипотеки можно классифицировать на общие и специальные. При этом при конкуренции между ними применяются специальные нормы. Особенностью законодательства о военной ипотеке является значительное количество подзаконных нормативных правовых актов Министерства обороны, регулирующих отдельные процедурные вопросы военной ипотеки.

Ключевые слова: *военная ипотека, законодательство, специальные нормы, правила, Министерство обороны Российской Федерации.*

Законодательство о военной ипотеке состоит из довольно обширного массива нормативных правовых актов, в который включены помимо конституции и законов федерального уровня, множество подзаконных нормативно-правовых актов разноуровневого характера, которое можно подразделить на источники общего и специального характера. К числу первых относятся нормативные правовые акты, регулирующие те или иные вопросы, связанные с ипотекой вообще, а к числу вторых- непосредственно с ипотекой для военнослужащих.

Так, Конституция России [1] в ст. 7 указывает, что Российская Федерация - социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Согласно п. «к» ст. 72 Конституции РФ жилищное законодательство находится в совместном ведении РФ и ее субъектов.

Гражданский кодекс России устанавливает нормы о понятии недвижимого имущества (ст. 130), государственной регистрации недвижимости (ст. 131); общие положения о залоге (ст. ст. 334-356), общие положения о договоре (ст. ст. 420-453) [2], нормы, регламентирующие договорные конструкции кредитного договора (ст. ст. 819-820); договора страхования (ст. 927-970) [3], и др;

Налоговый кодекс РФ – регламентирует вопросы, касающиеся размеров государственной пошлины по ипотеке (ст. 333.16.- 333.41), имущественных налоговых вычетов по ипотеке (ст. 220) и др. Федеральный закон "Об ипотеке (залоге недвижимости)" [4] установил, что ипотека может быть установлена в обеспечение обязательства по кредитному договору, по договору займа или иного обязательства, в том числе обязательства, основанного на купле-продаже, аренде, подряде, другом договоре, причинении вреда, если иное не предусмотрено федеральным законом. Устанавливается, что закладная является ценной бумагой. Закон вводит специальные нормы ипотеки жилых домов и квартир. Устанавливается, что договор об ипотеке, предметом которой являются жилой дом или квартира, находящиеся в собственности гражданина, не может быть заключен через представителя, за исключением случаев, когда собственником является несовершеннолетний или недееспособный гражданин.

Федеральный закон "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним"[5] устанавливает порядок государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Специальное законодательство о военной ипотеке также включает специальный закон федерального уровня и подзаконные нормативные акты.

Таким специальным законом является Федеральный закон от 20 августа 2004 г. N 117-ФЗ "О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих"[6], предметом правового регулирования которого являются отношения, связанные с формированием, особенностями инвестирования и использования средств для жилищного обеспечения военнослужащих с целью государственной поддержки жилищного обеспечения военнослужащих путем формирования жилищных накоплений за счет средств федерального бюджета и поддержания платежеспособности военнослужащих при ипотечном жилищном кредитовании. Этим законом определены военнослужащие-участники накопительно-ипотечной системы, установлены их права и обязанности. Документ установил возможность приобретения военнослужащим жилья в собственность с использованием инструментов ипотечного кредитования в любое время по истечении трех лет участия в накопительно-ипотечной системе, не дожидаясь окончания срока службы, а также выбора месторасположения и размера жилья. Кроме того, данным нормативно-правовым

© Богатырева Н.В., 2017.

актом регулируются вопросы формирования жилищных накоплений, принципы их размещения и инвестирования, полномочий Правительства Российской Федерации, федеральных органов исполнительной власти, участвующих в организации деятельности накопительно-ипотечной системы, уполномоченного федерального органа, обеспечивающего функционирование накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих.

Указ Президента РФ от 20.04.2005 N 449 "Вопросы накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих" [7] установил, что за военнослужащими, назначенными с их согласия в Федеральное управление накопительно-ипотечной системы на должности с меньшими должностными окладами, сохраняются должностные оклады по ранее замещаемым должностям на время службы в новых должностях - до возникновения у них права на получение должностных окладов большего размера и дополнительные выплаты - на период службы в управлении.

Постановлениями Правительства определен конкретный порядок функционирования накопительной ипотечной системы (НИС), ведения и закрытия накопительных счетов, а также приобретения жилья военнослужащими. Так, Постановлением Правительства РФ от 15 мая 2008 г. № 370(1028) [8] установлен порядок приобретения жилья на вторичном рынке и в новостройке, а также дома с земельным участком; Постановлением Правительства РФ от 7 ноября 2005 г. № 655 [9] регламентирован порядок ведения именных накопительных счетов и предоставления информации об их состоянии, порядок формирования накоплений и их использования; Постановлением Правительства РФ от 17.11.2005 № 686 [10] урегулированы порядки дополнительных выплат; Постановлением Правительства РФ от 21 февраля 2005 г. [11] утверждены Правила формирования и ведения реестра военнослужащих Минобороны и ФОИВ, в которых предусмотрена военная служба. Важное значение имеет Постановление Правительства РФ от 8 ноября 2005 г. № 666 [12] установлено, что Минобороны России осуществляет функции по нормативно-правовому регулированию и государственному контролю (надзору) в сфере отношений по формированию и использованию накоплений для жилищного обеспечения военнослужащих - участников накопительно-ипотечной системы, ФСФР России - в сфере отношений по инвестированию накоплений для жилищного обеспечения указанных военнослужащих.

Среди подзаконных нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы военной ипотеки военнослужащих необходимо выделить Приказы Министерства обороны России (Минобороны): Приказ Министра обороны РФ от 08.06.2005 N 225 (ред. от 16.06.2016) [13] устанавливает перечень документов, необходимых для формирования и ведения реестра участников накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих Министерством обороны Российской Федерации, федеральными органами исполнительной власти, в которых Федеральным законом предусмотрена военная служба, устанавливает порядок внесения изменений в регистрационный номер участника накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих; Приказом Минобороны от 20 февраля 2006 г. N 77 [14] установлен порядок производства в Вооруженных Силах РФ выплат денежных средств, дополняющих накопления для жилищного обеспечения, отмечено, что для получения денежных средств указанные лица должны подать заявление (рапорт) и документы, перечень которых определен этим нормативно-правовым актом. Данные источники имеют вспомогательное значение и регулируют регистрационный и документационный порядок контроля за участниками НИС.

Ряд приказов Минобороны посвящена вопросам информационного характера и регистрации соответствующей информации в сфере военной ипотеки. Так, Приказом Министра обороны РФ от 16.06.2006 N 225 [15] урегулирован порядок предоставления участникам накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих Вооруженных Сил Российской Федерации информации о состоянии их именных накопительных счетов, а Приказ Минобороны РФ от 30 января 2009 г. N 30 [16] установил порядок формирования и ведения реестра участников накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих Вооруженных Сил Российской Федерации. В свою очередь, Приказом Минобороны РФ от 26 августа 2009 г. N 909 [17] установлен порядок подготовки сведений о лицах, имеющих право на использование накоплений для жилищного обеспечения военнослужащих Вооруженных Сил Российской Федерации и изъявивших желание реализовать это право.

Поскольку предоставление военной ипотеки имеет свои тонкости применительно к военнослужащим, это отражается и на особенностях соответствующих договорных конструкций, унификация и закрепление требований к которым оформлено Приказом Минобороны РФ от 18 апреля 2011 г. N 465[18]. Данным подзаконным актом утверждены типовые договоры, необходимые для предоставления участникам накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих целевых жилищных займов. Речь идет о договорах целевого жилищного займа, предоставляемого для приобретения жилья под его залог; для погашения первоначального взноса при получении ипотечного кредита и обязательств по нему; для погашения обязательств по договору ипотечного кредита, предоставленного участнику как единствен-

ному заемщику до наступления у него права получить целевой жилищный заем. Вышеназванным документом утвержден порядок оформления ипотеки в отношении участников накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих.

Таким образом, специфика законодательства о военной ипотеке в том, что оно представлено как общими нормативными правовыми актами, так и актами, содержащими специальные нормативные правила, которыми урегулированы особенности военной ипотеки. Среди последних значительную часть составляют подзаконные нормативные правовые акты - приказы Министерства обороны РФ – залогодержателя по военной ипотеке. Специальные нормативные акты о военной ипотеке применяются в приоритетном порядке при отсутствии общих норм или при возникновении конкуренции с ними.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Российская газета 25.12.93. № 236.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // Собрании законодательства Российской Федерации от 29 января 1996 г. N 5 ст. 410.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрании законодательства Российской Федерации от 5 декабря 1994 г. N 32 ст. 3301.

4. Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об ипотеке (залоге недвижимости)" // СЗ РФ. - 1998. - № 29. Ст. 3400.

5. Федеральный закон от 21.07.1997 № 122-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // Российская газета", № 145, 30.07.1997.

6. Федеральный закон от 20 августа 2004 г. № 117-ФЗ "О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих" (в ред. от 1 мая 2016 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации от 23 августа 2004 г. № 34 ст. 3532.

7. Указ Президента РФ от 20.04.2005 № 449 "Вопросы накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих" // Собрание законодательства Российской Федерации от 25 апреля 2005 г. № 17 ст. 1525.

8. Постановление Правительства РФ от 15.05.2008 № 370 (ред. от 29.12.2016) "О порядке ипотечного кредитования участников накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих" // Собрание законодательства Российской Федерации от 19 мая 2008 г. № 20 ст. 2369.

9. Постановление Правительства РФ от 07.11.2005 № 655 (ред. от 29.12.2016) "О порядке функционирования накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих" // Собрание законодательства Российской Федерации от 14 ноября 2005 г. № 46 ст. 4671.

10. Постановление Правительства РФ от 17.11.2005 N 686 (ред. от 29.12.2016) "Об утверждении Правил выплаты участникам накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих или членам их семей денежных средств, дополняющих накопления для жилищного обеспечения" // Собрание законодательства Российской Федерации от 21 ноября 2005 г. № 47. ст. 4940.

11. Постановление Правительства РФ от 21.02.2005 № 89 (ред. от 29.12.2016) "Об утверждении Правил формирования и ведения реестра участников накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих Министерством обороны Российской Федерации, федеральными органами исполнительной власти и федеральными государственными органами, в которых федеральным законом предусмотрена военная служба" // Собрание законодательства Российской Федерации от 28 февраля 2005 г. № 9. ст. 720.

12. Постановление Правительства РФ от 08.11.2005 N 666 (ред. от 29.12.2016) "Об уполномоченном федеральном органе исполнительной власти, осуществляющем функции по нормативно-правовому регулированию и государственному контролю (надзору) в сфере отношений по формированию, инвестированию и использованию накоплений для жилищного обеспечения военнослужащих - участников накопительно-ипотечной системы" (в ред. от 29.12.2016) // Собрание законодательства Российской Федерации от 14 ноября 2005 г. N 46 ст. 4681.

13. Приказ Министра обороны РФ от 08.06.2005 № 225 (ред. от 16.06.2016) "О документах, необходимых для формирования и ведения реестра участников накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих Министерством обороны Российской Федерации, федеральными органами исполнительной власти, в которых Федеральным законом предусмотрена военная служба" // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти от 8 августа 2005 г. № 32.

14. Приказ Министра обороны РФ от 20.02.2006 № 77 (ред. от 06.11.2008) "Об утверждении Порядка организации в Вооруженных Силах Российской Федерации работы по выплате участникам накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих или членам их семей денежных средств, дополняющих накопления для жилищного обеспечения" // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_59248/(дата обращения 11.01.2017).

15. Приказ Министра обороны РФ от 16.06.2006 № 225 (ред. от 19.08.2009) "Об утверждении Порядка предоставления участникам накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих Вооруженных Сил Российской Федерации информации о состоянии их именных накопительных счетов" // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61503/(дата обращения 11.01.2017).

16. Приказ Минобороны РФ от 30 января 2009 г. N 30 "Об утверждении Инструкции о формировании и ведении реестра участников накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих Вооруженных Сил Российской Федерации" // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_85641/(дата обращения 11.01.2017).

17. Приказ Минобороны РФ от 26 августа 2009 г. N 909 "Об утверждении Порядка подготовки сведений о лицах, имеющих право на использование накоплений для жилищного обеспечения военнослужащих Вооруженных Сил Российской Федерации и изъявивших желание реализовать это право" // http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12070590/ (дата обращения 11.01.2017).

18. Приказ Минобороны РФ от 18 апреля 2011 г. № 465 "Об утверждении типовых договоров, необходимых для реализации Правил предоставления участникам накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих целевых жилищных займов, а также погашения целевых жилищных займов" // http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12087613/
(дата обращения 11.01.2017).

БОГАТЫРЕВА НАТАЛИЯ ВИКТОРОВНА – магистрант, кафедра гражданского права и процесса, Вятский государственный университет, Россия.

УДК 340.12

К.И. Борисов

РАЗЛИЧИЕ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОГО И АДМИНИСТРАТИВНОГО ДОГОВОРА

Договор традиционно используют в гражданском и трудовом праве. Теория административного договора является сравнительно молодой, она насчитывает меньше века. На сегодняшний день степень разработанности данной проблемы говорит о том, что можно говорить о теории административного договора, находящейся на стадии развития. В связи с этим возникает путаница между административным договором и гражданским в договорном регулировании, поскольку оба имеют общие черты, но есть различий. Цель работы провести сравнительную характеристику административного договора с гражданским договором.

Ключевые слова: *договор, гражданское право, правовое регулирование, правовое средство, источник права, Гражданский кодекс, административный договор.*

Гражданско-правовой договор всегда был одним из основных объектов исследования отечественной цивилистики, что обусловлено значением договора как важнейшего основания возникновения гражданских прав и обязанностей. В работах последних лет гражданско-правовой договор признают как средство регулирования общественных отношений. Например, А.А. Демина в работе «Договор и договорное регулирование в гражданском праве Российской Федерации», рассматривает договор как «гражданско-правовую форму соглашения об обязательстве и средство индивидуально-правового (договорного) регулирования обязательственных отношений» [5, 10].

Но есть работы, в которых некоторые авторы используют гражданско-правовой термин «договор» при анализе соглашений, заключаемых в сфере действия норм публичных отраслей права. Например, в работах А.А. Абдурахманов, А.В. Демин, А.П. Коренев, Т.С. Красильников, С.В. Курчевская, Н.В. Макарейко делают вывод, что договор представляет собой не частное отраслевое, а универсальное средство правового регулирования [5, 10].

Это объясняется тем, что договор является средством правового регулирования, но ошибка состоит в том, что авторы делают тождественные понятие «Административный договор» и «Гражданско-правовой договор». Да, между ними есть общие черты присуще любому договору. Как справедливо отмечает Ш.В. Калабеков, что «договорные нормы обладают всеми специфическими признаками, свойственными нормам государственным: а) обязательность договорной нормы для ее сторон... и для суда; б) обеспеченность возможностью государственного принуждения» [8, 15]. Но каждый из этих договоров имеет свои отличительные признаки.

Прежде всего, следует понять, что представляет каждый из этих договоров.

Административный договор относят к числу источнику права, что в свою очередь под ним понимается как действующие в государстве официальные документы, устанавливающие или санкционирующие нормы права, внешние формы выражения правотворческой деятельности государства, с помощью которой воля законодателя становится обязательной для исполнения. Иными словами, в качестве субъекта устанавливающий этот договор является государство. Например, постановление Правительства Российской Федерации от 24 мая 1995 г. «О взаимодействии Правительства Российской Федерации и Аграрного союза России» признает необходимым (п. 2) заключение ежегодных соглашений между Правительством и Аграрным союзом России. Проекты таких соглашений готовятся Аграрным союзом и дорабатываются Министерством сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации с участием заинтересованных министерств и ведомств, после чего предоставляются в Правительство для подписания.

Вообще, в исследованиях административной правовой науке активно введется разработка теории административного договора. В этой связи необходимо отметить работы А. И. Елистратова, В. Л. Кобалевского Д. Н. Бахраха Б. П. Курашвили, Ю. А. Тихомирова» В. А. Юсупова, В. А. Кикоть В. Д. Рудашевского Б. Б. Хангельдыева В. Г. РозенФельда Н. И. Клейна и целого ряда других советских и российских учёных, составивших теоретическую базу административного договора.

Однако саму теорию давно опровергают: «объяснять первоначальное возникновение права договором значит впадать в безысходный круг. Юридические нормы установляются договором: обязательность

© Борисов К.И., 2017.

Научный руководитель: *Кузьмин Станислав Иванович* —— доктор юридических наук, профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин Одинцовского филиал «Московского государственного института международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации», Россия.

договора есть также исторически образовавшаяся юридическая норма. Значит, и она основана на договоре? Утвердительный ответ приводил бы к нелепости, отрицательный разрушает возможность объяснения происхождения прав договором, так как оказывается одна, и притом получающая значение основной, юридическая норма, не вытекающая из договора»[11,15].

Итак, в теории права существуют различные определения административного договора. Например, Д. Н. Бахрах дает следующее определение: «административный договор - это основанный на административно-правовых нормах и выработанный в результате добровольного согласования воли двух (либо более) субъектов административного права, одним из которых всегда выступает субъект государственной власти, многосторонний акт, устанавливающий (прекращающий, изменяющий) взаимные права и обязанности его участников» [4, 171].

Наиболее полное определение административного договора было дано В. А. Юсуповым, который характеризует административный договор как «определенное актами административного права соглашение двух или более субъектов, из которых один или все являются обязательно органами государственного управления либо их законными представителями. Это соглашение направлено на установление, изменение или прекращение административных прав и обязанностей у органов государственного управления, субъективных имущественных или неимущественных прав у граждан и их социальных формирований» [15,73]. В. И. Новоселов включает в качестве одного из субъектов соглашения по административному договору орган местного самоуправления: «Административный договор - соглашение между исполнительным органом государственной власти или местного самоуправления, с одной стороны, и гражданином, предприятием либо иным субъектом, с другой стороны, об осуществлении деятельности, имеющей обоюдовыгодное значение для государства либо местного самоуправления и для субъекта исполнительной деятельности по вопросам, входящим во властную компетенцию исполнительного органа» [12, 14].

По моему мнению, административный договор это соглашение между участниками административного права по поводу прав и обязанностей, основанное на источнике административного права. Иными словами, главными признаками административного договора являются: а) государство как участник договора и б) отношения регулируются на основе закона управленческого характера.

В широком смысле слова к признакам административного договора можно отнести [9, 157]:

- составление административных договоров является обязанностью соответствующих субъектов административного права;
- договор составляется сторонами на основе и для выполнения закона для специализированного регулирования и удовлетворения государственных интересов;
- участие, как обязательной стороне, государственного органа;
- целью административного договора является осуществление управленческой деятельности для удовлетворения государственных интересов;
- правовое регулирование административного договора осуществляется через акты административного права;
- судебная защита нарушенных прав сторон при составлении и выполнении административного договора осуществляется в порядке административного судебного разбирательства.

Гражданско-правовой договор не обладает такими признаками, поскольку не является источником права, а микро нормой частного характера, заключенные в условиях, согласованных самими сторонами.

В отличие от административного договора, гражданский договор закреплен в законодательстве, а именно в частях 1 и 2 ГК РФ. Например, в части 1 ст. 420 дается понятие, под которым понимается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. А в частях вторых дается определении конкретных договоров. Например, в части 1 ст. 454 дается определения договора купли-продажи, под которым одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).

Гражданский договор также активно исследуется юридической наукой. Например, в плане понятия самого гражданского договора до сих пор дают различные определения. В частности, Л.В. Соцуро предлагает рассматривать договор в гражданском праве как направленную на установление, изменение и прекращение в общественно полезных целях гражданских прав и обязанностей многоплановую и многоуровневую систему юридических обязательств, в которых воля сторон выражается свободно, будучи облечённой в предусмотренную законом форму [13, 36]. В.В. Иванов понимает договор в широком смысле как совместный юридический акт, который оформляет выражение автономных обособленных согласованных волеизъявлений двух или более формально равных субъектов права, реализация которых должна быть обязательной [7, 34]. Л.В. Щенникова указывает, что гражданско-правовой договор - это не только юридический факт, сделка или правоотношение, и предлагает рассматривать его в качестве свободного регулятора, координатора и организатора эквивалентно-возмездных отношений, который имеет цель достичь правового результата и возможность применять государственно-организационное воздействие [14, 18].

Все эти определения говорят нам о том, что гражданский договор имеет следующие признаки:

1) Волевой характер
2) Имущественная цель
3) Регулируется гражданским законодательством
4) Защита нарушенных прав осуществляется через арбитражное и гражданское судопроизводство.

Надо заметить, что термин договор используется не только гражданским правом или административным, но, например, трудовым. Вместе с тем, в юридической литературе есть довольно удачные сравнения гражданско-правового и трудового договоров, дающие основания для выводов о том, что это разные по своей природе юридические конструкции. Так, например, А. Киселев считает, что трудовой договор к обязанности исполнить какие-либо действия дополняет элемент субординации по отношению к должностным лицам, внося в трудовые отношения личностный фактор [10].

Однако ни трудовой договор, ни административный не являются тождественному гражданскому договору.

Таким образом, следует сделать вывод.

В последнее время активно обсуждается в юридической науке административный договор.

Все ученые подчеркивают отсутствие единообразия в подходах к обосновываемой конструкции. Некоторые правоведы до сих пор считают, что концепция административных договоров не более чем безжизненная теоретическая конструкция. Довольно часто высказывается точка зрения, что договор - правовое явление, исторически присущее области частного права, тогда как в публично - правовой сфере приемлемо лишь императивное волеизъявление субъекта государственной власти. Между тем, идея обосновать договорный характер отправления функций государственной власти овладевает умами и работы, посвященные исследованию названных проблем, множатся, что в связи с этим возникает путаница между административным и гражданско-правовым договором. Смешение административно-правовых с гражданско-правовыми договорами повлечет за собой размывание одной из основополагающих категорий частного права.

Поэтому, по моему мнению, для чтобы не существовала таких проблем, необходимо не только разграничивать два договора по существенным признакам, но и по целям. У административного договора целью является исполнение государственных функций, а у гражданско-правового — исполнение интересов частных лиц.

Библиографический список

1.Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017) // СЗРФ. – 1994.–– №32. – Ст.3301.

2.Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017) // СЗРФ. – 1996. – №5. – Ст.410.

3.Постановление Правительства Российской Федерации от 24.05.1995 № 512 «О взаимодействии Правительства Российской Федерации и Аграрного союза России» // СЗ РФ. – 1995. – № 22. – Ст. 2081.

4.Бахрах, Д. Н. Административное право: учебник для вузов / Д. Н. Бахрах. – М.: БЕК, 1997.

5.Демин А.А. Договор и договорное регулирование в гражданском праве Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук. − ФГБОУ ВПО «Российская правовая академия Министерства юстиции РФ»: Нижний Новгород, 2014.

6.Гуев А. Н. Гражданское право том I. – М., 2003.

7.Иванов В.В. Общие вопросы теории договора. – М.: Эдиториал УРСС, 2000.

8.Калабеков Ш.В. Договор как универсальная правовая конструкция: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2004.

9. Карабут Т.Г., Юшкова О.Ю. Актуальні проблеми сучасного розвитку України: соціальні, економічні та правові аспекти / Матеріали міжвузівської наукової конференції викладачів та студентів. – Донецьк: ДонНТУ. – 2008.

10. Киселев А. Грозит ли фри-лансу субординация? // СПС КонсультантПлюс, 2013.

11. Коркунов Н.М. Лекции по общей теории права. Н.М. Коркунова. КНИГА 1. ПОНЯТИЕ ПРАВА. По изданию 1914 года.

12. Новоселов В. И. Административные договоры / В. И. Новоселов // Конституционное и муниципальное право. – 1999. – №1.

13. Соцуро Л.В. Толкование условий договора // Арбитражный и гражданский процесс. – 2000. – № 3.

14. Щенникова Л.В. О договорном праве, его перспективах и конструкции гражданско-правового договора // Законодательство. – 2003. – № 5.

15. Юсупов, В. А. Правоприменительная деятельность органов управления / В. А. Юсупов. – М., 1997.

БОРИСОВ КИРИЛЛ ИГОРЕВИЧ – магистрант, Одинцовский филиал «Московского государственного института международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации», Россия.

УДК 444.7:744

А.Е. Епифанцева

УЧАСТНИКИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Статья посвящена освещению вопросов круга участников исполнительного производства. Цель исследования – сгруппировать участников исполнительного производства по их роли в процессе, степени участия и мере ответственности.

Ключевые слова: *исполнительное производство, участник исполнительного производства, исполнительный процесс, принудительное исполнение, должник, судебный пристав-исполнитель, принудительное исполнение, исполнительные действия.*

Исполнительное производство – это порядок, установленный законодательно, по поводу принудительной реализации актов юрисдикционных органов, целью которого является обеспечение реальной защиты охраняемых законом интересов, а также нарушенных или оспоренных субъективных материальных прав. Охраняемый законом интерес или субъективное материальное право, которые были нарушены или оспорены, в ходе исполнения акта юрисдикции, получают свою реализацию посредством использования механизмов государственного принуждения, установленных законом.

Согласно российскому гражданскому законодательству, самостоятельно принимать участие в исполнительном производстве могут совершеннолетние дееспособные граждане. В случае, если гражданин до достижении им 18-летнего возраста приобрел полную дееспособность, то у него возникает право самостоятельного участия в исполнительных правоотношениях.

Гражданин может приобрести дееспособность ранее установленного срока в случае эмансипации несовершеннолетних, согласно ст. 27 Гражданского кодекса РФ [1], либо в случае раннего, до 18 лет, вступления в брак (п. 2 ст.21 ГК РФ) [1].

Принимать участие в исполнительном производстве могут несовершеннолетние, достигшие возраста четырнадцати лет. В случае, если несовершеннолетний, в возрасте о т 14 до 16 лет, является стороной исполнительного производства, то он исполняет свои обязанности или осуществляет свои права с письменного согласия своего законного представителя (представителя органа опеки и попечительства).

Если несовершеннолетнему участнику исполнительного производства от 16 до 18 лет, то судебный пристав-исполнитель вправе привлечь их законных представителей или представителя органа опеки и попечительства, либо такой несовершеннолетний может исполнять свои обязанности самостоятельно.

Целью участников исполнительного производства является оказание помощи в осуществлении принудительного исполнения. Отличительной особенностью участников гражданского исполнительного процесса от сторон такого процесса состоит в том, что они не имеют конкретного интереса в данном процессе, а именно:

- не получают вознаграждения, в отличие, например, от судебного пристава-исполнителя;
- не получают материальной и другой выгоды от исполнения требований исполнительного документа, в отличие, например, от взыскателя.

Но здесь необходимо отметить, что у участника может присутствовать определенный интерес в результате исполнительного производства и данное обстоятельство, естественно, должно быть учтено при решении вопросов об оптимизации конкретного исполнительного процесса.

В целом, необходимо обратить внимание, что участники выступают в факультативной форме, так сказать, пассивно в исполнительном производстве. Их участие не определяет характера и содержания конкретного исполнительного процесса.

В гражданском исполнительном правоотношении всех участников можно, с достаточной степенью условности, разделить на три группы.

В первую группу можно объединить все органы, которые исполняют или обеспечивают исполнение судебных актов. В частности, согласно ст. 7 Федеральным законом № 229 «Об исполнительном производстве» [4], сюда относятся государственные органы, органы местного самоуправления, банки и иные кредитные организации, должностные лица и граждане.

В соответствие с п. 1 ст. 8 ФЗ № 229 [4], если взыскатель располагает сведениями об имеющихся счетах должника и о наличии на них денежных средств, либо судебному приставу-исполнителю, или, если такими сведениями он не располагает, то исполнительный документ, в котором содержатся требования

© Епифанцева А.Е., 2017.

судебных актов и актов других органов о взыскании денежных средств, может быть направлен взыскателем непосредственно в банк или иную кредитную организацию в порядке, предусмотренном Федеральным законом «Об исполнительном производстве».

Банк или иная кредитная организация, на которые возложены обязанности по обслуживанию счетов должника, исполняют требования, содержащиеся в исполнительном документе о взыскании денежных средств. В том случае, если у должника недостаточно средств на счете, то банком делается отметка о полном или частичном неисполнении требований. При неисполнении указанных в исполнительном документе требований, суд общей юрисдикции или арбитражный суд налагает на кредитную организацию штраф в порядке и размере, определенных Федеральным законом.

В том случае, если у должника нет счетов и вкладов в кредитных организациях, то судебный пристав-исполнитель делает соответствующий запрос в налоговые органы, которые обязаны предоставить запрашиваемые сведения.

Таким образом, в первую группу участников исполнительного производства можно отнести все органы и организации, которые могут представить информацию об имущественном положении должника.

Во вторую группу участников исполнительного производства можно отнести лиц и организации, которые непосредственно способствуют свершению исполнительных действий, фиксации их результатов, соблюдению прав субъектов гражданского исполнительного правоотношения и др. Наиболее значимыми здесь являются полиция, понятые, специалист, переводчик.

В статье 62 Федерального закона «Об исполнительном производстве» [4] указано, что сказано, что судебные приставы-исполнители взаимодействуют с работниками полиции, которые, в свою очередь, в пределах предоставленных им Федеральным законом прав оказывают содействие судебным приставам-исполнителям при исполнении ими служебных обязанностей в случаях, если судебным приставам-исполнителям препятствуют в совершении исполнительных действий или угрожает опасность их жизни или здоровью.

При совершении определенных исполнительных действий, например, таких как вскрытие помещений и хранилищ, занимаемых должником или другими лицами, либо принадлежащих должнику или другим лицам, осмотр, арест, изъятие и передача имущества должника, обязательно присутствие понятых. В иных случаях, согласно ст. 59 ФЗ № 229 [4], понятые вызываются по усмотрению судебного пристава-исполнителя.

В качестве понятых могут выступать дееспособные совершеннолетние граждане, которые не заинтересованы в совершении исполнительных действий и не состоят между собой или с участниками исполнительного производства в родстве, подчиненности или подконтрольности.

Понятой обязан удостоверить своей подписью в акте соответствующего исполнительного действия факт, содержание и результаты исполнительных действий, при совершении которых он присутствовал, это указано в ст. 60 Федерального закона «Об исполнительном производстве» [4]. Судебный пристав-исполнитель, перед началом исполнительных действий с присутствием понятых, должен разъяснить последним их права и обязанности. Расходы, понесенные понятыми в процессе исполнения соответствующих обязанностей, компенсируются как связанные с совершением исполнительных действий. Количество привлеченных к исполнительных действиям понятых не может быть менее двух человек.

Таким образом, можно констатировать, что исполнительное законодательство достаточно подробно регламентирует участие понятых в исполнительном производстве.

Участие в исполнительном производстве специалиста предусмотрено ст. 61 Федерального закона № 229 [4], где указано, что для разъяснения возникающих при совершении исполнительных действий вопросов, требующих специальных знаний, судебный пристав-исполнитель по собственной инициативе или по просьбе сторон может своим постановлением назначить специалиста, а при необходимости - нескольких специалистов. Под специалистом понимается лицо, обладающее специальными знаниями и навыками. Свое заключение он должен представить судебному приставу-исполнителю в письменной форме. Специалист обязан дать объективное заключение по поставленным вопросам, давать пояснения по поводу выполняемых им действий. Он, также как и понятые, имеет право на вознаграждение за выполненную работу.

За отказ или уклонение от дачи заключения или дачу заведомо ложного заключения специалист несет ответственность, предусмотренную Федеральным законом, о чем он предупреждается судебным приставом-исполнителем.

В отдельных случаях, при совершении исполнительных действий, могут потребоваться услуги переводчика, участие которого регламентируется ст. 58 ФЗ № 229 [4].

Переводчик в исполнительном производстве – это совершеннолетний дееспособный гражданин, владеющий необходимым языком. Переводчик, в случае заведомо неправильного перевода, несет ответственность, установленную Федеральным законом № 229, о чем он должен быть предупрежден судебным

приставом-исполнителем. Здесь необходимо отметить, что в действующем законодательстве не решен вопрос о виде ответственности переводчика - уголовная или административная.

Преступлением считаются заведомо ложные показание свидетеля, потерпевшего либо заключение эксперта, а равно заведомо неправильный перевод в суде либо при производстве предварительного расследования – это предусмотрено ст. 307 Уголовного кодекса Российской Федерации (УК РФ) [2].

Таким образом, ст. 307 УК РФ [2] к заведомо ложному переводу в процессе исполнительного производства применена быть не может. По моему мнению целесообразным, учитывая, что исполнительное производство - логически завершающая стадия судебного процесса, осуществляемого от лица государства, предусмотреть возможность привлечения переводчика и к уголовной ответственности.

Согласно ст. 17.9 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ) [3] заведомо ложные показание свидетеля, пояснение специалиста, заключение эксперта или заведомо неправильный перевод влекут наложение административного штрафа в размере от одной тысячи до одной тысячи пятисот рублей.

Переводчик, как и другие участники, входящие в рассматриваемую группу, имеет право на вознаграждение за выполненную работу.

Третья группа участников исполнительного производства состоит из таких участников, которые могут появиться в конкретном гражданском исполнительном правоотношении в зависимости от характера требований исполнительного документа, способа принудительного исполнения, действий судебного пристава-исполнителя и т.п. К примеру, судебный пристав-исполнитель получает разъяснения у родственников должника с целью установления наличия у должника имущества, в связи с чем, они также становятся участниками конкретного исполнительного правоотношения данного исполнительного процесса. То есть, данную группу можно условно назвать факультативной.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. – М.: ЛитРес, 2016. – 690 с;

2. Уголовный кодекс Российской Федерации: от 13.06.1996 N 63-ФЗ (с изм. и доп.) // СЗ РФ. - 17.06.1996, N 25, ст. 2954;

3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: от 30.12.2001 N 195-ФЗ (с изм. и доп.) // СЗ РФ. - 07.01.2002, N 1 ст. 1;

4. Об исполнительном производстве: [федеральный закон от 2 октября 20007 г. № 229-ФЗ] // Российская газета. – 2007 г. – 6 окт.;

5. Стрельцова, Е.Г. Исполнительное производство / Е.Г. Стрельцова. – М.: Проспект, 2016. – 975 с.

ЕПИФАНЦЕВА АНАСТАСИЯ ЕВГЕНЬЕВНА – магистрант, Хабаровский государственный университет экономики и права, Россия.

УДК 347

Н.С. Кобзева

ОСНОВАНИЯ И ПОРЯДОК ПРЕДЪЯВЛЕНИЯ ИСКА В СУД

В статье рассматривается порядок предъявления искового заявления в суд, а также упрощенное и заочное производство. Иск — это универсальное средство защиты права. По своей сущности он представляет сложное явление, в котором следует различать две стороны: материально-правовую - требование истца к ответчику и процессуально-правовую - это требование истца к суду об обеспечении защиты нарушенного или оспариваемого права.

Ключевые слова: *защита гражданских прав, исковое заявление, исковое производство, предъявление иска в суд.*

В соответствии со ст. 22 ГПК РФ суды общей юрисдикции рассматривают дела, в которых сторонами являются частные лица и государственные структуры или организации. К ним относятся дела уголовного и гражданского характера, а также семейные, трудовые, жилищные, земельные споры, возникшие в результате правоотношений, не связанных с предпринимательством. По статистике это – наибольшее количество дел в нашей стране. Основание иска составляют юридические факты, на которых истец основывает материально-правовое требование к ответчику.

Считаю нужным отметить, что ГПК РФ предусматривает в суде первой инстанции приказное, исковое производство, а в рамках искового - упрощенное и заочное производство.

Необходимость подать исковое заявление в суд возникает, когда нарушены права и законные интересы одной из сторон.

Иском называют спорное материально-правовое требование одного лица к другому, подлежащее рассмотрению в определенном процессуальном порядке. Иск - процессуальное средство защиты нарушенного или оспоренного права, а также это универсальное средство защиты права. По своей природе он представляет сложное явление, в котором следует различать две стороны: материально-правовую - требование истца к ответчику и процессуально-правовую - это требование истца к суду об обеспечении защиты нарушенного или оспариваемого права. При этом требование к суду не может не сопровождаться требованием к ответчику. Исковые требования – это и есть предмет иска. В них истец подробно раскрывает все составляющие просительной части заявления, вне зависимости от того, какой характер носит вопрос: имущественный или неимущественный

Судебная исковая форма посвящена тому, чтобы проверить обоснованность требования истца к ответчику, и если оно обоснованно, то удовлетворить это требование. В противном случае суд отказывает в иске. Следует понимать то, что суд отказывает не в обращении к суду, а именно в требовании истца к ответчику, поскольку обращение уже состоялось, и судья принял исковое заявление. Если нет требования истца к ответчику, то нет и иска.

Согласно ст. 3 ГПК РФ в суд с иском могут обратиться заинтересованные лица.

Существенное значение для подготовки дела к разбирательству, а также для последующего правильного и быстрого рассмотрения его в заседании суда общей юрисдикции имеют соблюдение надлежащей формы искового заявления и соответствие его содержания требованиям закона.

Для исковой формы защиты права характерны следующие признаки:

-наличие материально-правового требования, вытекающего из нарушенного или оспоренного права стороны и подлежащего в силу закона рассмотрению в определенном порядке, установленном законом, т.е. иска;

-наличие спора о субъективном праве;

-наличие двух сторон с противоположными интересами, которые наделены законом определенными полномочиями по защите их прав и интересов в суде.

Существует материально-правовая и процессуально-правовая классификация исков. Материально-правовая природа исков различна. Различие проявляется в том, что иски могут отличаться друг от друга по характеру спорного правоотношения и того требования, с которым истец обращается к ответчику. Материально-правовая классификация исков позволяет правильно определить направление и объем судебной защиты, подведомственность спора и его субъектный состав, а также выявить специфику процессуальных особенностей данного спора.

© Кобзева Н.С., 2017.

Я считаю, что исковое производство является наиболее эффективным способом судебной защиты нарушенных или оспариваемых прав. Основанием для подачи иска являются нарушенные права одной из сторон правоотношений, возникающих в разных сферах жизни.

Целью предъявления иска в суд является убедить суд в своей правоте и добиться удовлетворения своих требований. Однако стоит понимать и помнить о том, что подачи одного заявления недостаточно. Оснований для подачи иска в суд много. Необходимость обратиться в суд возникает тогда, когда нарушены права и законные интересы одной из сторон общественных отношений и в том случае, если стороны не смогли в досудебном порядке урегулировать свои разногласия.

ГПК РФ содержит требования, которым должно отвечать исковое заявление, несоблюдение которых может привести к возврату искового заявления, оставлению его без движения либо отказу в принятии.

Подача в суд искового заявления и возбуждение производства по делу влекут определенные правовые последствия. Важнейшим из них является возникновение гражданского судопроизводства по конкретному делу. Именно с момента принятия искового заявления начинается движение дела. Возбуждение производства по делу влечет за собой возникновение гражданских процессуальных правоотношений. У суда и других участников процесса возникают процессуальные права и обязанности, реализация которых происходит в процессе рассмотрения дела. Так, у суда возникает обязанность рассмотреть спор сторон и вынести решение по делу. Истец получает возможность использования в полном объеме всех прав, связанных с движением процесса, переходом его из одной стадии в другую, а ответчик - возможность реализовать права, предоставленные ему законом для защиты.

Хочу отметить, что в гражданском процессе существуют такие формы искового производства как упрощенная и заочная. Упрощенная форма в ГПК РФ появилась в июне 2016 года. По моему мнению это очень удобный способ рассмотрения иска, так как нет необходимости вызывать стороны в суд, откладывать слушание дела, недобросовестные участники дела лишаются возможности злоупотреблять своими правами, сокращается срок рассмотрения заявления и что немаловажно сокращаются расходы сторон на судебные издержки.

Заочное судопроизводство известно давно гражданскому процессу. Считаю заочное производство также эффективным способом рассмотрения дела. Такой порядок позволяет своевременно и эффективно разрешить дело по сути. При заочном производстве дело рассматривается в отсутствие ответчика, если он надлежащим способом был уведомлен о месте и времени судебного заседания.

Для того чтобы иск сыграл роль процессуального средства защиты права, он должен быть предъявлен соответствующему компетентному органу для рассмотрения и разрешения в строго определенном процессуальном порядке. Судья обязан проверить наличие условиями осуществления (реализации) права на предъявление иска. Если он придет к выводу, что у лица, которое обращается в суд, имеется право на предъявление иска, то он должен проверить, насколько правильно осуществляется это право, соблюдены ли установленные процессуальным законом условия его реализации.

Несоблюдение условий, необходимых для осуществления реализации права на предъявление иска, влечет за собой определенные правовые последствия. Перечень оснований к отказу в принятии искового заявления является исчерпывающим и расширительному толкованию не подлежит.

Библиографический список

1. Гражданский процесс: учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. / под ред. М.К. Треушникова. – М.: Издательство "Статут", 2014.

2. Курс гражданского процесса / под ред. Т.В. Сахнова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Статут, 2014.

3. Курс гражданского процесса: Субъекты и объекты процесса, процессуальные отношения и действия / под ред. Васьковского Е.В. – М.: Статут, 2016.

КОБЗЕВА НИНА СЕРГЕЕВНА – магистрант, Одинцовский филиал МГИМО, Россия.

УДК 330

Э.Р. Мирьяминова

ПРАВОВОЙ РЕЖИМ ОБЩЕИЗВЕСТНЫХ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ

В статье дается характеристика объема правовой охраны общеизвестных товарных знаков. Проводится анализ специфики зарегистрированных товарных знаков во взаимоотношении с различными правовыми концепциями и судебной практики.

Ключевые слова: *конкуренция, обозначение, общеизвестный товарный знак, регулирование, товарный знак, торговая марка, фирменное наименование.*

Юридический термин «общеизвестный товарный знак» впервые появился в Парижской конвенции 1883 года по охране промышленной собственности так называемой Конвенции по охране промышленной собственности [1], в которой излагаются принципы предоставления особой защиты хорошо известных торговых марок.

Конвенции по охране промышленной собственности не определяет меры по защите общеизвестных товарных знаков или их процедур признания, оставляя место для каждой подписавшей страны, чтобы решить, каким образом она хотела бы решить эти вопросы. В большинстве стран не рассматривают заявки на признание известных торговых марок, если владельцы таких товарных знаков не проявили необходимость такого признания, и большинство стран не имеют отдельную или независимую процедуру подачи ходатайства о признании общеизвестных товарных знаков.

Правовая охрана общепринятому товарному знаку в России, предоставляется на основании решения Федеральной службы по интеллектуальной собственности, ее предоставление означает признание исключительного права на данный знак. При этом правовая охрана общеизвестного товарного знака распространяется не только на товары, в отношении которых он был признан общеизвестным, но и на другие товары, если использование этого знака другим лицом в отношении указанных товаров будет ассоциироваться у потребителя с правообладателем общеизвестного товарного знака, и может ущемить его интересы.

Помимо правовых основ, общеизвестная торговая марка будет оценена и определена только в том случае, если будет соответствовать следующим критериям:

- степень известности положительной репутации торговой марки среди общественности;
- продолжительность использования торговой марки;
- географический охват любой рекламой торговой марки;
- освещение в средствах массовой информации в признании статуса торговой марки;
- любые другие факторы, способствующие известности статуса торговой марки.

Следовательно, правовой режим охраны товарного знака непрерывно контролируется и развивается с течением определенного периода времени. Связано это с тем, что усиливается значение известных торговых марок, которые становятся известными во всем мире, их возрастающей роли в международной торговой системе. Юридические вопросы изучения правового режима общеизвестных торговых знаков, являются актуальными не только для зарубежных государств, особенно в развивающихся и развитых странах, но и в первую очередь для России.

Категория товарный знак включает в себя признаки индивидуализации, например, характеризует деятельность компании, его руководителя, местонахождение компании, что и является разграничением от иного производителя. Это важно, поскольку ассортимент выпускаемых товаров постоянно расширяется и поэтому ориентироваться в них трудно. Вследствие чего проведем анализ регулирования правовых норм по категориям и особенностям общеизвестных товарных знаков.

Так, в соответствии со ст. 1477 ГК РФ [2], на товарный знак, то есть на обозначение, служащее для индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей, признается исключительное право, удостоверяемое свидетельством на товарный знак. Данные правила о товарных знаках

© Мирьяминова Э.Р., 2017.

Научный руководитель: *Пермяков Антон Викторович* – преподаватель, Тюменский государственный университет, Россия.

соответственно применяются к знакам обслуживания, то есть к обозначениям, служащим для индивидуализации выполняемых юридическими лицами либо индивидуальными предпринимателями работ или оказываемых ими услуг.

Что касается фирменных наименований организаций, то стоит отметить, что действующий порядок регистрации фирменных наименований позволяет регистрационным органам производить регистрацию юридических лиц практически с любыми наименованиями. При этом регистрирующим государственным органом степень сходства наименований не анализируется [3].

Необходимо отметить, что индивидуализировать продукцию могут как обозначения, не зарегистрированные в качестве товарных знаков, так и общий внешний вид, элементы оформления упаковки и другие средства. При смешении продукция хозяйствующего субъекта по тем или иным параметрам настолько напоминает продукцию конкурента, что потребитель способен принять его товар за товар конкурента.

Пунктом 2 статьи 14.6 Федерального закона от 26.07.2006 № 135–ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О защите конкуренции» [4] установлен запрет на недобросовестную конкуренцию путем копирования или имитации внешнего вида товара, вводимого в гражданский оборот хозяйствующим субъектом-конкурентом, упаковки такого товара, его этикетки, наименования, цветовой гаммы, фирменного стиля в целом (в совокупности фирменной одежды, оформления торгового зала, витрины) или иных элементов, индивидуализирующих хозяйствующего субъекта-конкурента и (или) его товар.

Копированием внешнего вида изделия является воспроизведение внешнего вида изделия другого хозяйствующего субъекта (предпринимателя) и введение его в гражданский оборот. Имитация внешнего вида товара представляет собой своеобразное подражание товару конкурента с целью создания у покупателей впечатления о принадлежности таких товаров линейке имитируемых товаров. Не может признаваться неправомерным копирование (имитация) внешнего вида изделия или его частей, если такое копирование обусловлено исключительно их функциональным применением.

По нашему мнению, нет какого-либо известного товарного знака, либо торговой марки, которые бы имели независимое осуществление своей деятельности без вмешательства других производителей.

Это объясняется тем, что с в 2007 года ВАС РФ признал, что вопрос о сходстве товарных знаков до степени смешения является вопросом факта и по общему правилу может быть рассмотрен судьей с точки зрения рядового потребителя без назначения экспертизы [5]. Экспертиза, назначается лишь в том случае, когда для сравнения обозначений требуются специальные знания. Никто не вправе использовать без разрешения правообладателя сходные с его товарным знаком обозначения в отношении товаров, для индивидуализации которых товарный знак зарегистрирован, или однородных товаров, если в результате такого использования возникнет вероятность смешения [7].

Рассмотрим обстоятельства дела рассмотренным судом по интеллектуальным правам, так мнению истца, ответчик в фирменном наименовании, в названии выставки-галереи использовал обозначение, сходное до степени смешения с товарными знаками, исключительные права на которые принадлежат истцу. Исковые требования удовлетворены частично, так как установлен факт наличия у истца исключительных прав на товарные знаки, которые без разрешения использует ответчик при оказании услуг, однородных услугам, для которых зарегистрированы товарные знаки, при этом размер компенсации снижен исходя из характера совершенного нарушения, соразмерности компенсации последствиям нарушения и степени вины ответчика [8].

Напомним, что обозначение товарного знака считается сходным до степени смешения с другим обозначением (товарным знаком), если оно ассоциируется с ним в целом, несмотря на их отдельные отличия [5]. Так, в качестве установленных Правилами критериев определения сходства словесных обозначений указаны звуковые (фонетические), графические (визуальные) и смысловые (семантические) характеристики.

Звуковое сходство может определяться, в частности, на основании следующих признаков:

- наличие близких и совпадающих звуков в сравниваемых обозначениях;
- наличие совпадающих слогов и их расположение, число слогов;
- вхождение одного обозначения в другое;
- ударение и т. д.

Графическое сходство определяется на основании общего зрительного впечатления, вида шрифта, алфавита, буквами которого написано слово, и т. д. Смысловое сходство определяют с помощью следующих признаков:

- подобие заложенных в обозначениях понятий и идей. Например, суды могут признавать сходными обозначения одного и того же предмета или явления, написанные на разных языках;
- совпадение одного из элементов обозначений, на который падает логическое ударение и который имеет самостоятельное значение;
- противоположность заложенных в обозначениях понятий, идей.

Примером может служить судебная практика, так размещение продавцом на бумажных наклейках, а не на товаре или на индивидуальной упаковке словесных обозначений чужих товарных знаков, опечатывающих товарные места, не является их незаконным использованием и не влечет привлечения к административной ответственности [9].

Особое внимание заслуживает следующий пример из судебной практики, когда Открытое акционерное общество «ГАЗ» обратилось в Арбитражный суд Нижегородской области с иском, уточненным в порядке статьи 49 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, к обществу с ограниченной ответственностью «Тосол-Синтез» о взыскании денежной компенсации за незаконное использование общеизвестного товарного знака «Бегущий олень - ГАЗ» в размере 2 500 000 руб. Решением от 31.03.2016 Арбитражный суд Нижегородской области взыскал с ответчика в пользу истца 40 000 руб. компенсации, а также 568 руб. расходов по государственной пошлине. В остальной части иска отказал. Не согласившись с принятым судебным актом, ООО «Тосол-Синтез-Инвест» обратилось в Первый арбитражный апелляционный суд [10] с апелляционной жалобой, в которой просит отменить решение суда первой инстанции по основаниям, предусмотренным статьей 270 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, и принять по делу новый судебный акт.

В обоснование своих возражений заявитель в жалобе указал, что изображение товарного знака истца № 403593 в рекламе профессионального антифриза FELX CARBOX, производителем которого является ответчик, не занимает доминирующего положения и приводится наряду с изображениями 18 эмблем других автопроизводителей с указанием «соответствует стандартам, заливается в автомобили». Пояснил, что товарный знак ОАО «ГАЗ» был использован исключительно в качестве ссылки, указывающей, что данный производитель использовал рекламируемый товар, то есть товарный знак истца не используется для индивидуализации рекламируемого товара. Кроме того, заявитель жалобы обращает внимание на то, что истец и ответчик не являются конкурентами, ОАО «ГАЗ» не производит антифризы, вероятность смешения между товарами истца и ответчика не могла возникнуть. Суд постановил решение Арбитражного суда Нижегородской области от 31.03.2016 по делу № А43-16222/2015 отменить, апелляционную жалобу общества с ограниченной ответственностью «Тосол-Синтез-Инвест» удовлетворить.

Таким образом, нормы законодательства о правовом регулировании общеизвестных товарных знаков, требуют дополнительно разработки правовых подходов, критериев в законодательстве, для того чтобы быть готовыми к появлению новых видов обозначений и обеспечить его согласование с другими областями интеллектуальной собственности. Следовательно, необходимо постоянно проводить анализ и сравнение систем товарных знаков в международно-правовой сфере, для выявления всеобъемлющих правовых рамок, предназначенных для повышения охраны товарных знаков в соответствии с мировыми стандартами, так как, степень влияния гражданского общества зависит от правовой среды, а именно от предоставленных правовых гарантий, которое государство предлагает для осуществления его деятельности [11].

В заключение нашего исследования подведем некоторые итоги:

1. общеизвестный товарный знак как способ индивидуализации служит для защиты выпускаемой продукции на рынке и применяется в борьбе с недобросовестной конкуренцией.
2. существует необходимостью совершенствования гражданско-правового регулирования отношений, складывающихся в сфере осуществления свободной экономической деятельности и предпринимательства.
3. с постоянным увеличением товарно-денежных отношений, экономико-правовых отношений как на внутреннем так и на внешнем рынке требуется совершенствование правовой охраны контроля общеизвестных товарных знаков.

Библиографический список

1. Конвенция по охране промышленной собственности (Заключена в Париже 20.03.1883) (ред. от 02.10.1979) // Закон. - 1999. - № 7.

2.Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 г. № 230–ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 52 (1 ч.). – Ст. 5496.

3. Письмо ФАС России от 24.12.2015 № ИА/74666/15 «О применении «четвертого антимонопольного пакета» // http://www.consultant.ru.

4. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135–ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О защите конкуренции» // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 31 (1 ч.). – Ст. 3434.

5. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 13.12.2007 № 122 «Обзор практики рассмотрения арбитражными судами дел, связанных с применением законодательства об интеллектуальной собственности» // Вестник ВАС РФ. – 2008. – № 2.

6. Приказ Минэкономразвития России от 20.07.2015 № 482 «Об утверждении Правил составления, подачи и рассмотрения документов, являющихся основанием для совершения юридически значимых действий по государствен-

ной регистрации товарных знаков, знаков обслуживания, коллективных знаков, Требований к документам, содержащимся в заявке на государственную регистрацию товарного знака, знака обслуживания, коллективного знака, и прилагаемым к ней документам и их форм, Порядка преобразования заявки на государственную регистрацию коллективного знака в заявку на государственную регистрацию товарного знака, знака обслуживания и наоборот, Перечня сведений, указываемых в форме свидетельства на товарный знак (знак обслуживания), форме свидетельства на коллективный знак, формы свидетельства на товарный знак (знак обслуживания), формы свидетельства на коллективный знак» (Зарегистрировано в Минюсте России 18.08.2015 № 38572) // Официальный интернет–портал правовой информации http://www.pravo.gov.ru, 20.08.2015.

7.Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 29 апреля 2016 года № 09АП-14193/2016-ГК по делу № А40-173794/2015 // [Электронный ресурс]. URL: http://9aas.arbitr.ru (дата обращения: 05.11.2016).

8.Постановление Суда по интеллектуальным правам от 09 августа 2016 года № С01-652/2016 по делу № А40-173794/2015 «О запрете использовать обозначения, сходные до степени смешения с товарными знаками взыскании компенсации» // [Электронный ресурс]. URL: http://ipc.arbitr.ru/about/docs_presidium (дата обращения: 05.11.2016).

9.Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 26 февраля 2009 года по делу № А43-24459/2008-43-332 // [Электронный ресурс]. URL: http: http://fasvvo.arbitr.ru (дата обращения: 05.11.2016).

10. Постановление Первого арбитражного апелляционного суда от 10 августа 2016 года по делу № А43-16222/2015 «О взыскании денежной компенсации за незаконное использование общеизвестного товарного знака» // [Электронный ресурс]. URL: http://www.1aas.ru (дата обращения: 05.11.2016).

11. Хайрутдинова Л.Р. Общественное осознание права // Политика, государство и право. - 2015. - № 1 [Электронный ресурс]. URL: http://politika.snauka.ru/2015/01/2208 (дата обращения: 06.11.2016).

МИРЬЯМИНОВА ЭЛЬВИРА РАЛИФОВНА – магистрант, Тюменский государственный университет, Россия.

УДК 340

А.Ш. Пахомова

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО ОКАЗАНИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В РФ

В статье анализируются вопросы касающиеся обязательств по оказанию образовательных услуг в Российской федерации.

Ключевые слова: *договор об образовании, образовательная организация, договора об образовании, безвозмездный договор об образовании, возмезмездный договор об образовании.*

Закон об образовании содержит термин «договор об образовании», который охватывает разные виды договоров по уровню образования, субъектам, платности. Поэтому прежде всего можно дать следующее общее определение обобщенного понятия такого договора как типа. По договору об образовании организация, осуществляющая образовательную деятельность, обязуется предоставить обучение по определенной образовательной программе, а также отдельные сопутствующие услуги, а обучающийся обязуется добросовестно осваивать образовательную программу либо родители обучающегося обязуются обеспечить получение обучающимся общего образования и (или) усвоение дополнительных общеобразовательных программ.

Между тем в период действия закона РФ от 10 июля 1992 г. № 3266-1 «Об образовании», Федерального закона от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» и в настоящее время юристы неоднозначно оценивают правовую природу возмездных и безвозмездных образовательных отношений и само основание этих отношений. Реформирование образовательного законодательства не устранило имеющиеся проблемы.

Ковалевская Н.С. считает, что «возмездные отношения по оказанию образовательных услуг чаще всего квалифицируют как гражданско-правовые, возникающие из договора возмездного оказания услуг».

Но существует и другие мнения юристов. Например, Шкатулла В.И. пишет, что «возмездные образовательные отношения не являются гражданско-правовыми и, соответственно, на них не распространяется действие норм гражданского права, так как: 1) ст. 779 ГК РФ возлагает на заказчика по договору возмездного оказания услуг всего одну обязанность оплаты, а услуги образовательного учреждения сопровождаются работой обучающегося; 2) договоры с участием граждан-потребителей – публичные, но на договор об образовательной услуге не распространяется режим ст. 426 ГК РФ, поскольку образовательное учреждение не является коммерческой организацией. Сырых В.М. считает, что: 1) обучающийся обязан подчиняться указаниям органа управления образовательного учреждения, нести меры дисциплинарного взыскания, что не соответствует принципу равенства и независимости в гражданских отношениях; 2) договор считается обязательным не с момента его заключения, а с момента оплаты обучения; 3) прекращение образовательного правоотношения происходит не по правилам ст. 408 ГК РФ; 4) обучающийся лишен традиционного для гражданских правоотношений права оспаривать качество образования и взыскивать понесенные убытки.

Не меньше споров вызывает вопрос о квалификации безвозмездных образовательных отношений «образовательная организация – обучающийся».

У Белозерова А.В. существует точка зрения о принадлежности отношений по бесплатному образованию к социально-обеспечительным, так как к ним применяется особый метод регулирования, который характеризуется наличием обязанного субъекта – органов социальной защиты и образовательных организаций и отсутствием у другой стороны (гражданина) встречных обязанностей материального характера.

Реже юристы высказываются за характеристику отношений между государственным вузом и обучающимся как административных, основанных на власти и подчинении – например так считает Ласточкина Р.Н., Лушникова М.В. и Тарусина Н.Н. Бахрах Д.Н., однако, пишет, что «иногда указывается на административную специальную правосубъектность студента». Тем не менее к сфере административного права, как высказываются Алехин А.П., Козлов Ю.М., относят отношения по управлению образованием, аккредитации, аттестации, лицензированию, но не горизонтальные отношения типа «образовательная организация – обучающийся».

Путило Н.В. высказано соображение о том, что бесплатные образовательные отношения имеют форму социальных услуг, которые «находятся между гражданско-правовыми и государственными услугами, имея черты и тех, и других, в то же время они наделены и собственной значительной спецификой»

© Пахомова А.Ш., 2017.

(массовый, неиндивидуальный характер, бесплатность).

Представляется правильной позиция Кулагина М.И., согласно которой договоры с заранее разработанными условиями неизбежны в тех сферах хозяйства, где заключается множество стандартных, однотипных сделок, приводят к появлению договоров присоединения в современном обществе.

Утверждение некоторых авторов о том, что гражданско-правовое обязательство по оказанию услуг может иметь только товарно-денежный характер, не основано на законе. Так считает Кротов М.В. Однако, ни ст.307 ГК РФ, ни другие нормы не ограничивают содержание гражданского обязательства признаком имущественного характера. Безвозмездно могут оказываться услуги поручения, хранения, при этом их гражданско-правовая природа не подвергается сомнению. Поэтому приведенные выше аргументы не могут обосновать какую-то новую природу «социальных услуг».

По мнению других юристов, таких как Сырых В.М., правоотношение между обучающимся и государственным образовательным учреждением в сфере реализации программ высшего профессионального образования не является договорным, так как решающее значение имеет воля образовательного учреждения в выборе обучающегося и в определении условий обучения, ограничено действие метода диспозитивности, гражданин вступает в бесплатные образовательные отношения по своей инициативе не во всех случаях.

Шкатулла В.И. высказывает мнение о том, что получение бесплатного высшего образования оформляется договором об образовании, который характеризуется как «соглашение между вузом и студентом об установлении, изменении и прекращении педагогических отношений». Однако по своей природе такой договор не подпадает под действие норм гражданского, административного, трудового права, а регулируется нормами педагогического права.

Санниковой Л.В. было предложено выделить безвозмездные образовательные правоотношения, возникающие из гражданского договора, порождающие у обучающегося правомочие по освоению образовательных программ, и правоотношение, основанное на власти и подчинении, возникающее из приказа о зачислении в образовательное учреждение, порождающее у обучающегося обязанности посещать занятия, выполнять задания и т.д.

В законе об образовании установлена простая письменная форма договора об оказании платных образовательных услуг. Заключение безвозмездного договора об образовании подтверждается двумя письменными документами: заявлением будущего обучающегося (заявлением родителей несовершеннолетнего ребенка до 14 лет) о приеме в образовательную организацию; распорядительным актом организации, осуществляющей образовательную деятельность, о приеме лица на обучение в эту организацию или для прохождения промежуточной аттестации и (или) государственной итоговой аттестации. В этих документах не содержатся все существенные условия договора об образовании.

Сторонами договора об образовании являются организация, осуществляющая образовательную деятельность, и гражданин (лицо, зачисляемое на обучение). Договор об образовании по своему характеру, продолжительности, значению нельзя отнести к мелким бытовым сделкам.

Требуют отдельного рассмотрения права, касающиеся содержания образовательной услуги. Образовательная организация свободна в определении содержания образования, выборе учебно-методического обеспечения, образовательных технологий по реализуемым образовательным программам.

Одним из условий договора об образовании является качество образовательной услуги. В общей форме качество образования раскрывается в законе как «комплексная характеристика образовательной деятельности и подготовки обучающегося, выражающая степень их соответствия федеральным государственным образовательным стандартам, образовательным стандартам, федеральным государственным требованиям и (или) потребностям физического или юридического лица, в интересах которого осуществляется образовательная деятельность, в том числе степень достижения планируемых результатов образовательной программы».

Существуют соображения о сомнительности стандартизации образования. Сторонники этой позиции, такие как Помогайбин В.Н., спрашивают: «Разве можно стандартизировать границы предметной области дисциплин и их понимания, мозаичность и плюрализм в презентации научных концепций, уровней их абстрагирования, систематизации и преподавания?». Так, с точки зрения ректора Свято-Тихоновского богословского института, государственный стандарт по направлению «теология» создан с атеистических позиций, без малейшего понимания того, что такое духовная школа, духовное образование, богословие.

Образовательная организация может сформулировать дополнительные требования к качеству образовательной услуги в своих локальных актах. Например, в Университетском уставе 1804 г. (который закрепил правовое положение Московского университета и был принят в качестве типового) в обязанности профессоров входило: «...преподавать курсы лучшим и понятнейшим образом... соединять теорию с практикой во всех науках, в которых сие нужно... Преподавая наставления, пополнять курсы свои новыми открытиями, учиненными в других странах Европы2. В современном договоре об образовании Института

управления и права указывается, что разрабатываемые программы и методические указания должны отвечать не только государственным стандартам высшего профессионального образования, но и современным достижениям науки и потребностям практики.

Договор об образовании не может содержать условия, ограничивающие права поступающих и обучающихся или снижающие уровень предоставления им гарантий по сравнению с условиями, установленными законодательством об образовании. Если же такие условия были включены в договор, то они не подлежат применению.

Договор об образовании прекращается в связи с отчислением обучающегося из организации, осуществляющей образовательную деятельность: по получении образования (завершении обучения); досрочно по основаниям, установленным законом.

Образовательные отношения могут быть прекращены досрочно по инициативе обучающегося или родителей, либо по инициативе организации, осуществляющей образовательную деятельность. Также отношения могут быть прекращены по обстоятельствам, не зависящим от воли обучающегося или родителей (законных представителей) несовершеннолетнего обучающегося и организации, осуществляющей образовательную деятельность, в том числе в случае ликвидации организации, осуществляющей образовательную деятельность.

На мой взгляд, договор на оказание возмездных образовательных услуг является сложным институтом, сочетающим элементы гражданско-правового и административно-правового регулирования, с преобладанием гражданско-правовых начал.

Ни в одном из действующих нормативно-правовых актов не содержится понятия договора возмездного оказания образовательных услуг. В Законе РФ «Об образовании», Федеральном Законе РФ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» упоминается о договоре, которым должны, оформляться отношения между образовательным учреждением и обучающимися по поводу получения образования на платной основе. Иные нормативно-правовые акты определяют требования к содержанию указанных договоров. Существующее законодательство в сфере возмездного оказания образовательных услуг явно отстает от потребностей гражданского оборота, не-систематизировано, непоследовательно, носит фрагментарный характер.

Последствиями правовой неопределенности в регулировании указанных общественных отношений являются проблемы как теоретического, так и правотворческого и правоприменительного характера.

Требуют глубокого теоретического осмысления вопросы правовой природы отношений по возмездному оказанию образовательных услуг, анализа элементов правовой характеристики договора возмездного оказания образовательных услуг, выработки специального понятийного аппарата и закрепления его в законодательстве.

Библиографический список

1. Белозеров А.В. Понятие и содержание обязательств по возмездному оказанию образовательных услуг: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2000.

2. Договорное право России: реформирование, проблемы и тенденции развития: монография / Е.Е. Богданова, Л.Ю. Василевская, Е.С. Гринь и др.; под общ. ред. Л.Ю. Василевской. М.: НОРМА, ИНФРА-М, 2016.

3. Кванина В.В. Договор на оказание вузом образовательных услуг // Закон. 2007. № 4.

4. Куров С.В. Образование и гражданское право. М., 2004.

5. Кулагин М.И. Избранные труды. М.: Статут, 1997.

5. Малеина М.Н. Правовая природа и основания правоотношений «вуз – студент» // Правоведение. 2002. № 3.

6. Малеина М.Н. Договор о подготовке специалиста с высшим профессиональным образованием // Государство и право. 2004. № 8.

7. Помогайбин В.Н. Право на образование в России: проблемы развития и стагнации // Право и образование. 1999. № 1.

8. Путило Н.В. Социальная природа образовательной деятельности и публично-правовые методы ее регулирования // Ежегодник российского образовательного законодательства. 2009. № 4.

9. Санникова Л.В. Правовая природа отношений между образовательным учреждением и обучающимся (его родителями и иными законными представителями) // Ежегодник российского образовательного законодательства.

ПАХОМОВА АЛИНА ШАМИЛЕВНА – студент, Тюменский Государственный Университет, Россия.

УДК 343.2

Г.В. Семенов

ПРИЗНАК НАЛИЧНОСТИ ПОСЯГАТЕЛЬСТВА ПРАВОМЕРНОСТИ НЕОБХОДИМОЙ ОБОРОНЫ

В статье рассматривается наличность посягательства как признак правомерности необходимой обороны. Рассмотрена природа необходимой обороны как права лица. Проанализировано постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 27 сентября 2012 г. № 19 «О применении судами законодательства о необходимой обороне и причинении вреда при задержании лица, совершившего преступление» в части позиции ВС РФ о наличности посягательства.

Ключевые слова: *Необходимая оборона, наличность посягательства, правомерность, временные рамки, своевременность.*

Право необходимой обороны известно издревле. Анатолий Федорович Кони писал, что это право будет «существовать вечно, потому что основано на законе необходимости, а этот закон по самому существу своему вечен» [1, с. 6].

Право необходимой обороны это non scripta, sed nata lex, то есть такое право, которое вытекает из человеческой природы. А.Ф. Кони писал, что такое право предоставляется гражданину в таких случаях, когда «общественная (государственная) власть не может протянуть руку помощи» подвергнувшемуся нападению лицу, он говорит, что такое право есть законный самосуд. Поэтому что бы разграничить дозволенный самосуд от мщения следует выделить ряд условий правомерности необходимой обороны. Ранее эти условия выделялись в постановлении Пленума Верховного Суда СССР от 16 августа 1984 г. № 14 «О применении судами законодательства, обеспечивающего право на необходимую оборону от общественно опасных посягательств»: условия, относящиеся к посягательству (общественная опасность посягательство, наличность и действительность или реальность посягательства), и условия правомерности защиты (отражение посягательства на охраняемые уголовным законом интересы, причинение вреда нападающему, соответствие способом и средств защиты характеру и интенсивности посягательства) [5, с. 163].

Данные положения воспроизводятся в постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 27 сентября 2012 г. № 19 «О применении судами законодательства о необходимой обороне и причинении вреда при задержании лица, совершившего преступление», где получил развитие ряд положений. Например, при квалификации действий обороняющегося лица при причинении посягающему тяжкого вреда здоровью, повлекшем смерть, Пленум Верховного Суда рекомендует квалифицировать данное деяние по ч.1 ст. 114 УК РФ [3].

В праве необходимой обороны обязательно *следует учитывать временные рамки его существования*, то есть определить, с какого момента обороняющийся вправе причинить вред нападающему. Данное положение очень часто даёт о себе знать на практике. Так, в приговоре Ашинского городского суда Челябинской области от 06.05.2017 г. утверждается следующее: «Сопоставляя действия потерпевших и действия К.А.А. на месте происшествия, суд не находит оснований для признания в действиях К. А.А. признаков необходимой обороны, так как его последующие активные действия были направлены не на пресечение посягательства и недопущение негативных для себя последствий, а на умышленное причинение телесных повреждений потерпевшим. <…> К. наносил удары отверткой потерпевшим, находящимся к нему спиной, фактически никаких противоправных действий в указанный момент не совершавшим» [4]. Преступник применил насилие в тот момент, когда не было в наличие какого-либо преступного поведения или непосредственной угрозы его жизни и здоровью со стороны потерпевших.

Согласно постановлению Пленума ВС РФ № 19 состояние необходимой обороны возникает не только с момента начала общественно опасного посягательства, но и при наличии реальной угрозы такого посягательства, когда лицо готов перейти к совершению соответствующего деяния.

При этом не следует отождествлять будущее нападение и действительную опасность, такая опасность, как писал А.Ф. Кони, «неминуема и неотвратима». Под такой неминуемой и неотвратимой опасно-

© Семенов Г.В., 2017.

Научный руководитель: *Красуцких Лидия Васильевна* – кандидат юридических наук, доцент, Южно-Уральский государственный университет, Россия.

стью Пленум ВС РФ понимает, в частности, высказывания о намерении *немедленно* причинить обороняющемуся или другому лицу смерть или вред здоровью, опасный для жизни, демонстрация нападающим оружия или предметов, используемых в качестве оружия, взрывных устройство, если с учетом конкретной обстановки имелись основания опасаться осуществления этой угрозы. В связи с этим можно вспомнить Артикул воинский от 26 апреля 1715 г., где Петр Великий в толковании к артикулу 157 написал: «…однако ж насупротив того, когда уже в страхе есть, и невозможно более уступать, тогда не должен есть от соперника себе первого удара ожидать, *ибо чрез такой первый удар может такое учиниться, что и противится весьма забудет*».

Следует учитывать, что ответные действия должны быть своевременны, то есть начаться в момент нахождения в состоянии необходимой обороны, для которой, как мы рассмотрели, важно наличие нападения или непосредственной опасности нападения. Когда же этого внешнего фактора нет, то нет и состояния необходимой обороны, следовательно, последующие действия не могут быть признанны действиями, совершенными в пределах необходимой обороны. При этом некоторые авторы отмечают, что в судебной практике встречаются случаи, когда состояние необходимой обороны «может иметь место и в случаях, когда защита последовала непосредственно за оконченным посягательством, если по обстоятельствам дела для обороняющегося не был ясен момент его окончания» [6, с. 326].

Такое явление может быть связанно с тем, что юридическое и фактическое окончание посягательства не всегда совпадают, велик риск того, что общественное опасное посягательство лишь кратковременно приостановилось посягавшим лицом, которое всё еще не достигло своей преступной цели. Поэтому окончанием посягательства и соответственно состояния необходимой обороны следует считать, при прочих равных: достижение посягающим преступного результата или оконченное преступление, неоконченное преступление в формах покушения или приготовления, добровольный отказ от преступления (ст. 29-31 УК РФ).

Мы согласимся с мнением А.Н. Попова, при определении временных рамок возникновения и прекращения права на необходимую оборону всегда должен решаться с учетом субъективного восприятия обороняющегося лица, причем заблуждения обороняющегося следует толковаться в его пользу [2].

Библиографический список

1.Кони А.Ф. О праве необходимой обороны. – М., 1866. – 112 с.

2.Попов А.М. О применении законодательства о необходимой обороне в новых разъяснениях Пленума Верховного Суда Российской Федерации // КриминалистЪ. – 2012. – № 2(11).

3.Постановление Пленума ВС РФ от 27.09.2012 г. № 19 «О применении судами законодательства о необходимой обороне и причинении вреда при задержании лица, совершившего преступление» // Российская газета. – 2012. – 3 окт.

4.Приговор Ашинского городского суда Челябинской области от 06.05.2017 г. // [электронный источник] – www.pospravosudie.com. [дата обращения]. – 7 апр.

5.Уголовное право России. Практический курс: учебно-практический курс под ред. А.И. Бастрыкина, А.В. Наумова. – М., 2007. – 808 с.

6.Уголовное право Российской Федерации под. ред. Л.В. Иногамовой-Хегай, А.И. Рарога, А.И. Чучаева. – М., 2008. – С. 560.

СЕМЕНОВ ГЛЕБ ВЛАДИМИРОВИЧ – бакалавр, Южно-Уральский государственный университет, Россия.

УДК 341

К.М. Симагина

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПОЛОЖЕНИЯ БЕЖЕНЦЕВ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

В статье анализируется право Европейского Союза в области правового положения беженцев в условиях поэтапного развития. Рассмотрены возможные варианты последующей унификации правозащитных норм Европейского союза. Предложены варианты решения проблемы отсутствия единого международно-правового документа, разрешающего вопросы правового статуса и правовой защиты беженцев на уровне Европейского Союза

Ключевые слова: *беженцы, Европейский союз, правовое положение, международно-правовые документы, унификация*

Для государств – членов Европейского союза основными международно-правовыми документами, которые гарантируют беженцам международно-правовую защиту, являются Конвенция 1951 года и Протокол к ней 1967 года о статусе беженцев. К сожалению, ряд государств Европейского Союза узко толкуют Конвенцию 1951 г., что влечет за собой различия в ее применении. Кроме этого, следует учесть, что большинство европейских государств предоставляют защиту лицам, которые не отвечают условиям Конвенции 1951 г.

На сегодняшний день, Европейский Союз, наконец, признал необходимость создания унифицированного подхода к статусу беженцев. Правовое регулирование положения данной категории лиц в Европейском Союзе прошло несколько этапов развития.

Профессор Е.Е. Юркина этапы развития правового положения беженцев связывает с принятием Европейским Союзом следующих международно-правовых документов:

- Шенгенского соглашения,
- Дублинской конвенции,
- Договора о Европейском союзе 1992 г. (Маастрихтский),
- Резолюции о минимальных гарантиях в отношении процедур предоставления убежища,
- Типового соглашения о повторном приеме,
- Амстердамским договором,
- Четырех директив,
- и других [1, с. 79-81].

Шенгенское соглашение было подписано Бельгией, Нидерландами, Люксембургом, Францией и Германией в 1990 году, впоследствии присоединились все государства — члены ЕС, за исключением Ирландии и Великобритании. Данное соглашение предусматривало отмену пограничного контроля и свободное передвижение в пределах этих государств и между ними.

В июне 1990 г. была принята Дублинская конвенция. Данный международный документ устанавливал ответственность отдельных стран за рассмотрение просьб о предоставлении убежища.

Согласно Дублинской конвенции только одно из государств-членов должно нести ответственность за рассмотрение ходатайства лица, ищущего убежище. Только это государство могло принять решение по вопросу о предоставлении лицу такового. В свою очередь беженец обязан просить убежище в первой «безопасной стране» (к которым относятся все страны Европейского Союза) в которую он въехал.

Дублинской конвенцией была введена в действие концепция «третьей безопасной страны», согласно которой каждая страна сама решает, какие еще страны считать «третьими безопасными».

По нашему мнению, данная концепция оказывает отрицательное воздействие на развитие международного права в области защиты беженцев, поскольку, факт проезда беженца через территорию страны, где он мог бы подать заявление, не лишает его права обратиться за защитой в стране, в которую он прибыл.

В 1992 г. министрам юстиции и внутренних дел, посредством заключения Договора о Европейском союзе 1992 г. (Маастрихтский), были даны полномочия на создание основы для разработки политики в области предоставления убежища повсюду в Европе.

© Симагина К.М., 2017.

Научный руководитель: *Петрова Екатерина Алексеевна* – кандидат юридических наук, доцент, Ивановский государственный университет, Россия.

Следующим шагом в развитии правового положения беженцев в Европейском Союзе следует считать Резолюцию о минимальных гарантиях в отношении процедур предоставления убежища, принятую в 1992 г. Данный международно-правовой документ содержит положения, которые обеспечивают защиту прав заявителей. При этом, в ней содержится важная оговорка, которая разрешает государствам не соблюдать некоторые из предоставленных прав лицам данной категории при определенных обстоятельствах.

В ноябре 1994 г. было принято типовое соглашение о повторном приеме, позволяющее направлять ищущих убежища лиц обратно в те страны, через которые они проехали транзитом по пути в государства Европейского Союза.

Следующим важным этапом в развитии права Европейского Союза в области правового положения беженцев стало заключение в 1997 г. Амстердамского договора, благодаря которому была заложена основа для гармонизации общей политики в отношении предоставления убежища беженцем.

Согласно Амстердамскому договору политическое регулирование таких вопросов, как предоставление убежища беженцам, и вопросов иммиграции, должно осуществляться на уровне Европейского Союза. Но, несмотря на это, непосредственные действия по предоставлению виз и убежища по указанному договору осуществляется сами государствами-членами от своего имени, а не от имени Союза в целом.

Амстердамским договором были определены: минимальные стандарты для приема лиц, ищущих убежища в государствах-членах; минимальные критерии для квалификации граждан третьих стран в качестве беженцев; минимальные стандартные процедуры, необходимые для предоставления или лишения статуса беженца в государствах-членах и так далее.

В начале 2000-х г. Европейским Союзом были приняты четыре Директивы Совета:

1. Директива о распределении бремени;
2. Директива о минимальных стандартах, которая устанавливает минимальные нормы в отношении приема лиц, ищущих убежище, включая размещение, здравоохранение, образование, трудоустройство и правовое обеспечение;
3. Директива о приемлемости, которая определяет, кто может считаться беженцем и кто может претендовать на получение более ограниченной — или «временной» — правовой защиты;
4. Директива о процедурах.

Сегодня Европейский Союз не только принимает всевозможные попытки для создания унифицированного подхода к статусу беженцев, но и начинает принимать конкретные меры по его реализации в рамках созданного нормативно - и организационно-правового механизма.

«В рамках Европейского Союза преодолен формальный подход по защите прав беженцев лишь на основе положений Конвенции 1951 г., и произошло расширение субъектов защиты за счет т.н. категории беженцев de facto, положение которых до этого регулировалось только внутренним правом государств Европейского Союза». Данная практика свидетельствует не только о стремлении к унификации правозащитных норм, но и о их дальнейшей гуманизации [2, с. 159].

По нашему мнению, в настоящее время возникает острая необходимость принятия единого для всех членов Европейского союза международно-правового акта о правовом положении беженцев, в содержании которого особое место должно занять: унифицированное определение беженцев, в том числе выведение такого понятия как беженцы de facto, а также определение, виды и содержание предоставляемых им статусов.

Библиографический список

1.Юркина Е.Е. Регулирование правового положения беженцев в Европейском Союзе: социально-политические и правовые аспекты // Вестник РУНД. – 2007. – №4.

2.Новикова Н.С. Статус беженца в государствах Европейского Союза: Международный и внутригосударственный правовые аспекты: дис. … канд. юрид. наук. СПб., 2002.

СИМАГИНА КСЕНИЯ МИХАЙЛОВНА – магистрант, Ивановский государственный университет, Россия

УДК.347

Ю.В. Симонова

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

В статье проводится критический анализ российского законодательства в сфере регулирования долевого участия (Федеральный закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ (в ред. от 03.07.2016) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп. вступ. в силу с 01.01.2017). Особое внимание обращено законодательным дефектам и проблемным аспектам реализации на практике, норм введенных в действие с 2017 г.

***Ключевые слова**: договор долевого участия, застройщик, долевое строительство, строительство многоквартирных домов, приобретение недвижимости*

Отношения между приобретателем недвижимости (участником долевого строительства) и застройщиком регулируются договором долевого участия (далее – ДДУ) с учетом требований Федерального закона «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» № 214 от 30 декабря 2004 года (далее – Закон). Последнее время договор долевого участия используется почти в ста процентах сделок при приобретении недвижимости в строящемся доме.

Данная форма договора не является самостоятельной, а относится к разновидности договора подряда. Предметом договора является строящийся объект недвижимости. Но особенность этого договора в том, что этот объект должен входить в состав недвижимого имущества, которое является собственностью нескольких участников. Договор долевого участия также попадает под категорию публичного (ст. 426 ГК РФ). Застройщик должен опубликовать проектную декларацию, сведения о ходе строительства объекта должны быть в открытом доступе. Договор долевого участия имеет признаки и договора присоединения, так как участники подписывают типовую форму договора, которую предлагает им застройщик. Но и это утверждение имеет место быть лишь с одной оговоркой: в заключаемых договорах указываются различные характеристики помещений, такие как этажность, квадратные метры, цена, планировка, способ оплаты.

Для признания договора долевого участия судом необходимо установить следующие факты: лицо, осуществляющее строительство, должно соответствовать требованиям закона, которые выдвигаются к застройщику; в Договоре долевого участия существенные условия должны быть соблюдены.

В российском законодательстве договорная сфера отличается достаточно высокой диспозитивностью. С одной стороны, это дает возможность сочетать разные правовые конструкции, а с другой стороны – на практике это может порождать определенные коллизии. Формально-логический анализ содержания ст. 431 ГК РФ позволяет сделать вывод, что суд принимает буквальное значение выражений и слов, указанных в тексте договора. В соответствии со статьей 432 ГК РФ, если все существенные условия сторонами соблюдаются то, договор считается заключенным. Условия, которые являются существенными в данном типе договора, закреплены в ч. 4 ст. 4 Федерального Закона № 214-ФЗ, и включают следующие позиции:

1. Определение объекта долевого строительства, подлежащего передаче в соответствии с проектной документацией, предоставленной застройщиком после получения им разрешения на ввод в эксплуатацию объекта недвижимости;
2. Срок передачи объекта долевого строительства застройщиком участнику;
3. Цена договора, порядок и сроки оплаты;
4. Срок гарантии, который застройщик дает на данный объект долевого строительства;
5. Способы обеспечения исполнения застройщиком обязательств по договору.

Федеральным законом от 03.07.2016 № 304-ФЗ был введен 6 пункт: условия использования денежных средств участников долевого строительства на возмещение затрат на строительство, реконструкцию

© Симонова Ю.В., 2017.

Научный руководитель: *Андрюхин Николай Григорьевич* – кандидат юридических наук, доцент, МГИМО(У) МИД России (филиал в г. Одинцово), Россия.

объектов социальной инфраструктуры, уплату процентов по целевым кредитам на их строительство, реконструкцию [1].

Необходимым признаком договора ДДУ является соответствие юридического лица, осуществляющего строительство, требованиям закона. Так, в соответствии с Законом застройщиком признается юридическое лицо:

- без учета организационно-правовой формы;
- имеющее в собственности земельный участок, который застройщик мог взять в аренду, субаренду, либо на праве безвозмездного пользования;
- привлекающее денежные средства участников долевого строительства в соответствии с Законом для строительства многоквартирного дома и (или) иных объектов недвижимости на земельном участке, при этом объект назначение объекта не должно быть производственным;
- имеющее разрешение на строительство.

ДДУ должен иметь государственную регистрацию. Если договор между участником долевого строительства и застройщиками признается ДДУ, но не зарегистрирован, то его государственная регистрация осуществляется на основании решения суда в соответствии со статьей 165 ГК РФ.

Заключение ДДУ с застройщиком является гарантией для защиты прав участников долевого строительства, поскольку только при наличии зарегистрированного ДДУ, граждане имеют возможность защитить свои права в судебном порядке. При его отсутствии участники не смогут быть включены в общефедеральный реестр граждан, чьи права были нарушены застройщиком.

С 1 января 2017 года вступили в силу изменения в Закон которые касаются ДДУ (ст. 4). Рассмотрим наиболее важные изменения. К их числу необходимо отнести следующие:

1. Законодатель дифференцировал размер уставного капитала у компании-застройщика в зависимости от площади всех возводимых объектов (ч. 1 п. 2 ст. 3 Закона)[1]. В ч. 2.1 ст. 3 Закона указано, что минимальный размер уставного капитала застройщика составляет два миллиона пятьсот тысяч при максимальной площади всех объектов долевого строительства не более одной тысячи пятисот квадратных метров и один миллиард пятьсот миллионов рублей при максимальной площади объектов строительства более пятисот тысяч квадратных метров.

2. Форма договора долевого участия должна быть застройщиком размещена на сайте в общем доступе и при этом внесение изменений и дополнений в нее допускается только по согласию сторон (если эти изменения не противоречат (ст. 3.1 Закона).

3. Застройщик обязан получать Заключение от уполномоченного органа исполнительной власти субъекта РФ о соответствии застройщика и проектной декларации требованиям (ст. 3.1 Закона).

4. Существенное изменение площади квартиры от заявленной не должно превышать 5% (п. 2 ч. 1.1 ст. 9 Закона).

6. Застройщику запрещается использовать финансовые средства с одного объекта строительства для завершении другого, или использовать денежные средства на цели, которые не относятся к строительству, а годовая отчетность строительной компании в обязательном порядке подлежит аудиту. Ответственность за нарушение прав участников долевого строительства возлагается на руководителя компании (ч. 1.1-1.3 ст. 18 Закона).

7. Дольщик имеет право запрашивать информацию о ходе строительства и получить ее в течение 14 дней. Участник долевого строительства имеет право посещать строительную площадку (если это не нарушает требований безопасности), а застройщик обязан размещать фотографии о ходе строительства на официальном сайте.

8. Создание Единого реестра застройщиков (ст. 23.1 Закона) [2].

9. Расторгнуть договор возможно только в судебном порядке (ст. 9 Закона).

10. Если дольщик необоснованно уклоняется от принятия квартиры и подписания акта приема-передачи, застройщик освобождается от уплаты пени за просрочку сдачи объекта (ст. 6 Закона)[3].

11. Правительство РФ обязано определить правила, которые будут обязательными для сторон договора (ч. 2 ст. 4 Закона).

12. Предусмотрено создание Компенсационных фондов, которые формируются за счет взносов застройщиков (размер взноса не должен превышать 1% от каждого зарегистрированного ДДУ). Из этого

[1] Увеличение уставного капитала важно при решении вопросов, связанных с банкротством застройщика, поскольку является некоторой гарантией участникам долевого строительства по получению оплаченного жилья.банкротством застройщика, поскольку является некоторой гарантией участникам долевого строительства по получению оплаченного жилья.

[2] Данное положение, по нашему мнению, не является новеллой, так как реестры застройщиков велись в региональных органах власти. Однако, объединение этой информации в единую базу данных способствует более жесткому контролю и, возможно, поможет тем, кто собирается приобретать недвижимость в других городах.

[3] По нашему мнению, положение, содержащееся в ст. 6 Закона защищает в большей мере права застройщиков, чем участников долевого строительства.

фонда планируется выделять деньги на завершение строительства объектов, которые были признаны проблемными (ст. 23.2 Закона).

Кроме того, в законопроекте предполагалось, что единственным способом оплаты за долю в строящемся доме должен быть счет эскроу поэтому пока застройщик не построит дом, банк не должен переводить ему деньги. Однако это положение законопроекта вызвало множество споров и не вошли в действующую редакцию закона.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что государством принят ряд законодательных и организационных мер, направленных на защиту прав участников долевого строительстве. В тоже время многие положения проблемные вопросы оказались вне поле зрения законодателя и требуют дальнейшего разрешения.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ (в ред. от 03.07.2016) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп. вступ. в силу с 01.01.2017) // Собрание законодательства РФ.2005.№1(часть 1). ст.40.

СИМОНОВА ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА – магистрант, МГИМО(У) МИД России (филиал в г. Одинцово), Россия.

УДК 349

М.В. Титова

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Конституция Российской Федерации закрепляет право каждого на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и на возмещение ущерба, причиненного его здоровью или имуществу экологическим правонарушением.

Экологическая безопасность - состояние защищенности каждого отдельного лица, общества, государства и окружающей среды от чрезмерной экологической опасности. В связи с необходимым процессом переосмысления структуры национальной безопасности государства, экологическая безопасность, как система этой структуры, приобретает все большее значение.

***Ключевые слова**: безопасность, экология, право.*

Постоянное ухудшающееся за последние десятилетия состояние окружающей среды не вселяет оптимизма в благоприятный сценарий развития нашего общества на пути устойчивого развития. В создании системы экологической безопасности и создании эффективных механизмов управления качеством среды, отвечающей современному уровню сложившейся угрозы, и в связи с необратимой деградацией основных компонентов окружающей среды, мы отстаем по сравнению с другими странами.

Причины тяжелой экологической ситуации в России - доминирование природоемких отраслей, высокий удельный вес ресурсо- и энергоемких устаревших технологий, отсутствие гуманистических приоритетов развития, разрушение культуры труда и потребления. Это привело к критическому, а порой кризисному состоянию окружающей среды, и как следствие, - к ухудшению состояния здоровья, уменьшению продолжительности жизни населения.

Существует ряд проблем, связанных с экологической безопасностью в населенных пунктах.

Во-первых, это неоднозначное толкование понятия «экологическая безопасность». Каждый автор по-своему истолковывает данное понятие. Во-вторых, это несовершенство экологического законодательства, включающее в широком смысле нормы природоохранной и природноресурсовой направленности, входящие в десятки законов и тысячи подзаконных нормативных актов, к тому же весьма объемно и сложно в применении.

В-третьих, это неполное соответствие экологическим требованиям при проведении градостроительных мероприятий. Также, это деградация земель сельскохозяйственного назначения, вследствие антропогенного воздействия на них; проблемы размещения и утилизации отходов производства и потребления в пределах населенных пунктов; незаконная порубка лесных насаждений, расположенных вблизи населенных пунктов, которая влечет за собой ряд негативных последствий, прежде всего- это нехватка кислорода, следствие - загрязнение атмосферного воздуха, болезни людей, животных, растений.

Экологически опасные ситуации окружают человека во всех сферах его жизнедеятельности - в градостроительстве, сельском хозяйстве, лесном хозяйстве, энергетике, промышленности.

Развитие экологического законодательства - одно из актуальных направлений совершенствования российского законодательства. Требуется внести существенные изменения в действующие нормативные акты в сфере экологии, разработать комплекс новых законодательных актов, которые повысят эффективность правового регулирования экологических отношений.

Проблемой законодательства по обеспечению экологической безопасности является то, что оно до настоящего времени находится в стадии становления, несмотря на имеющееся большое число нормативно-правовых актов, относящихся к различным объектам защиты. Кроме того, эти акты носят разрозненный характер, дублируют друг друга, нередко противоречивы.

Создание законодательных актов в сфере экологии не имеет под собой цельной, научно обоснованной базы. Эта деятельность осуществляется бессистемно, стихийно.

© Титова М.В., 2017.

Научный руководитель: *Чичкин Александр Владимирович* – кандидат юридических наук, доцент, ФГБОУ ВО, Оренбургский государственный аграрный университет, Россия.

В связи с этим мы предлагаем разработать и принять Концепцию развития экологического законодательства России, которая будет представлять собой взаимосвязанную и обоснованную систему положений о предмете правового регулирования в экологическом законодательстве, о путях и этапах развития экологического законодательства, о целях, задачах и принципах формирования экологического законодательства, о критериях, позволяющих определять последовательность принятия законодательных актов.

При осуществлении градостроительной деятельности необходимо соблюдать следующие требования по экологической безопасности:

- обеспечение благоприятного состояния окружающей среды для жизнедеятельности человека, а также для обитания растений, животных и других организмов, устойчивого функционирования естественных экологических систем;
- размещение зданий, строений, сооружений с учетом требований в области охраны окружающей среды, санитарно-гигиенических норм и градостроительных требований;
- создание защитных и охранных зон, в том числе санитарно-защитных зон, озелененных территорий, зеленых зон, включающих в себя лесопарковые зоны и иные изъятые из интенсивного хозяйственного использования защитные и охранные зоны с ограниченным режимом природопользования.

Деградационные процессы почв и земель обусловлены отсутствием закона об охране почв.

В связи с этим, для повышения эффективности сельскохозяйственного землепользования предлагаем разработать и принять закон «Об использовании и охране земель сельскохозяйственного назначения в населенных пунктах».

В целях обеспечения экологической безопасности при обращении с отходами производства и потребления мы предлагаем: привести все полигоны и свалки твердых бытовых отходов в соответствие с требованиями СанПиН 2.1.7.1038-01 «Гигиенические требования к устройству и содержанию полигонов для твердых бытовых отходов»; установить строгий контроль за соблюдением требований санитарного законодательства при сборе, транспортировке, хранении и обезвреживании отходов производства и потребления, обратив особое внимание на медицинские отходы; предусмотреть при разработке региональных целевых программ в области обращения отходов производства и потребления, принятие эффективных мер по стимулированию инвестиций в строительство мусороперерабатывающих и мусоросжигательных заводов, транспортировку бытовых и промышленных отходов, рекультивацию свалок и полигонов ТБО, а в городах - создание условий для раздельного сбора, сортировки и переработки бытового мусора и промышленных отходов; усилить разъяснительную работу в средствах массовой информации об эпидемиологической опасности несанкционированных свалок, негативных последствиях нарушений в области санитарной очистки населенных мест для обеспечения санитарно- эпидемиологического благополучия населения.

Основой современной энергетики являются природные ресурсы, относящиеся преимущественно к исчерпаемым, невозобновимым. Соответственно их истощение можно оценить как реальную угрозу надежному топливо- и энергообеспечению общества т экономики.

В связи с реальностью угрозы истощения природных ресурсов, для рационализации и оптимизации государственной экономической политики, а также экологизации энергообеспечения, применительно к недропользованию актуальнейшей является задача нормирования предельно допустимого изъятия ресурсов недр.

ТИТОВА МАРИНА ВЛАДИМИРОВНА – магистрант, Оренбургский государственный аграрный университет, Россия.

УДК 347.1

К.И. Хафизов

ПРОБЛЕМЫ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ: ИСТОРИЯ ВОПРОСА

«Народ, не знающий своего прошлого, не имеет будущего». Именно поэтому со школьной скамьи детям преподают уроки истории, в юридических учебных заведениях студенты изучают отечественную историю, историю государства и права зарубежных стран, римское право. В том числе и для законодателя, изучение истории является начальной стадией разработки нового законодательства. В данной статье рассматривается эволюция российского законодательства в сфере несостоятельности (банкротства), а также проблемы института несостоятельности на разных этапах развития отечественного государства.

Ключевые слова: *Несостоятельность (банкротство), история, развитие, совершенствование законодательства, Судебник, «Устав о банкротах».*

В настоящее время законодательство о несостоятельности (банкротстве) как физического, так и юридического лица в любой развитой стране с цивилизованным подходом к экономической системе, является одним из главных компонентов механизма правового регулирования рыночных отношений.

Законодательство о банкротстве относительно к другим законам в нашей стране является новым феноменом, однако не стоит забывать об упоминаниях о банкротстве в истории нашего государства.

В истории российского, а точнее будет сказать, русского права банкротство, впервые упоминается в XI в. - в сборнике правовых норм Древней Руси, Русской Правде.

В 1497 г. на смену Русской Правде пришел Судебник Ивана III, который можно назвать одним из главных нормативных актов о несостоятельности. В указанном акте был введен порядок, в соответствии с которым, грамота об уплате долга в рассрочку выдавалась только после установления несостоятельности от несчастья, после чего должник освобождался от ответственности по всем видам обязательств, чего нельзя было встретить в Русской Правде [1].

Помимо Судебника 1497 г. общепризнанные нормы о несостоятельности содержатся в Судебнике 1550 г. и Соборном уложении 1649 г., в которых говорилось о том, что в очереди на получение возмещения преимуществом обладали зарубежные кредиторы и само государство.

Формирование конкурсного права в нашем государстве осуществлялось в трех основных направлениях:

1) развитие в рамках института банкротства национальных отношений;

2) формирование и объединение нормативно-правовых актов в единый документ;

3) копирование норм иностранного государства и применение этих норм в российских реалиях.

В конце 1740 г. в соответствии с указом Анны Иоанновны, был разработан и принят «Банкротский устав», который создавал условия увеличения численности банкротств, но все же данный документ не получил правоприменения и на практике не использовался. Это послужило созданию новых банкротских уставов в 1753, 1763 и 1768 гг., однако ни один из вышеперечисленных уставов не вступил в силу. По этой причине, в августе 1784 г. Сенатом был принят указ, предписывающий «всякие недоразумения в делах о несостоятельности решать по большему числу голосов кредиторов, определяемому большей суммой требований». Это упростило порядок банкротства, и привело к увеличению численности спорных практических вопросов.

Важной вехой в истории банкротства России явилось принятие «Устава о банкротах», введенного 19 декабря 1800 года, который был разделен на две части. В первой говорилось о купеческой несостоятельности, во второй – о введении дворян в обязательства, а также их несостоятельности. Тем самым, законодатель впервые разграничил терминологию двух видов банкротства: связанное с ведением предпринимательской деятельности (т.е. торговой несостоятельностью) и никак не связанное с ведением предпринимательской деятельности [2].

Согласно Уставу, банкротом считался тот, «кто никак не имеет возможности сполна оплатить свои долги». Существовали следующие признаки несостоятельности: личное признание в суде, либо за его пределами, уклонение должника от явки в суд и фактическая неспособность выполнения решения суда о взыскании задолженности в месячный срок.

© Хафизов К.И., 2017.

Научный руководитель: *Перепелкина Наталья Владимировна* – кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права и процесса Поволжского института управления имени П.А. Столыпина, филиала РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, Россия.

Устав предусматривал возможность реструктуризации задолженности, заключения соглашения о внесудебном урегулировании с кредиторами и предоставления судом должнику нового срока по восстановлению платежеспособности должника. Об открытии несостоятельности информировалось в газетах, размещались объявления в общественных местах. Все имущество должника, кроме самого необходимого, включалось в конкурсную массу и опечатывалось кредиторами, кроме того, должник еще мог оказаться под арестом.

Судом рассматривалось обоснованность требований заявленных кредиторами, лишь после того имущество делилось в следующем порядке: 1) церковные долги; 2) долги за службу приказчикам и рабочим; 3) остальные долги.

Говоря об истории законодательства о банкротстве, нельзя не упомянуть закон, принятый 23 июня 1832 г., - «Устав о торговой несостоятельности». Изначально он регулировал банкротство лишь торговых сословий, однако с течением времени его положения охватили всех лиц, занимавшихся торговлей. В данном уставе выделялось три вида банкротства: 1) простое банкротство; 2) подложное или злонамеренное, при наличии умысла или подлога; 3) банкротство по несчастью, при котором банкрот не подлежал аресту. Помимо этого существовала еще одна классификация несостоятельности, в которой существовали торговая и неторговая несостоятельность.

После того, как Устав был введен в действие, началась усиленная работа над совершенствованием законодательства. Таким образом, в 1846 г. законодатель распространил действие Устава о торговой несостоятельности на любых лиц, занимающихся предпринимательством.

В 1864 г. ввелись новые судебные учреждения, и появилась необходимость в согласовании требований о несостоятельности с новыми судебными уставами.

Необходимость регулирования процедуры банкротства отпала в 1917 г. – это был год социалистической революции и отмены частной собственности. В связи с этим, за все время существования Советского Союза полностью отпала потребность использования закона о несостоятельности, соответственно никаких кардинальных изменений в законодательство о банкротстве в это время не вносилось.

Возобновило свое развитие законодательство в этой сфере лишь в начале 90-х годов. Именно тогда, во времена перехода к рыночной экономики, было продолжено его развитие. Таким образом, в условиях отсутствия законодательства в данной сфере, 14 июня 1992 г. принимается указ №623 «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применения к ним специальных процедур», который должен был регулировать сферу банкротства до принятия полноценного Закона о несостоятельности. И в этом же году 19 ноября принимается закон РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий». Судя по названию, можно определить, что сила его действовала лишь на юридических лиц. Принятый закон имел 51 статью и описывал все процедуры в самых общих чертах, однако этого оказалось недостаточно для быстро меняющейся экономики страны. Очень скоро закон перестал соответствовать представлениям и требованиям, предъявляемым к его участникам.

Уже 20 сентября 1993 г. создается Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве) и финансовому оздоровлению при Министерстве государственного имущества России, основными задачами которого стали разработка и осуществление комплекса мер, направленных на реализацию законодательства о несостоятельности.

8 января 1998 г. был принят следующий закон - ФЗ №6 «О несостоятельности (банкротстве)», главным отличием которого от остальных являлась идеология, основанная на отказе от принципа неоплатности долга при определении критерия банкротства в пользу принципа неплатежеспособности.

На сегодняшний день процедура банкротства граждан, индивидуальных предпринимателей и юридических лиц определяется Федеральным законом от 26 октября 2002 г. №127–ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Итак, эволюция института банкротства имеет серьезное прошлое, уходящее во времена правления Ярослава Мудрого. В формировании института банкротства огромную роль сыграл опыт, заимствованный из зарубежных стран. Зарубежное законодательство являлось более развитым и совершенным, и отечественный законодатель зачастую прибегал к зарубежному законодательству при составлении нового закона.

Библиографический список

1.Кутер М.И., Тхагапсо Р.А. Формирование и развитие института несостоятельности в Российской Империи // Вектор науки ТГУ – 2009. – №7. – С. 121-126.

2.Смольский А.П. Институт банкротства: сущность, особенности и проблемы функционирования на современном этапе // Экономический анализ. – 2009. – №10. – С. 18.

ХАФИЗОВ КАМИЛЬ ИЛЬДУСОВИЧ – магистрант, Поволжский институт (филиал) ВГУЮ (РПА Минюста России), Россия.

УДК 34, 347

Ю.А. Эдиев

РАЗДЕЛ НАСЛЕДСТВА В НАСЛЕДСТВЕННОМ ПРАВЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Статья раскрывает раздел наследства в наследственном праве зарубежных стран. Рассматриваются понятие наследственного права в мировой практике, преемство имущества на случай смерти, права и обязанности наследования.

***Ключевые слова**: гражданское законодательство, наследственное право, наследственное имущество, особенности наследования, права, обязанности, ответственность, права наследников на имущество.*

В мировой практике согласно ранее принятой терминологии наследственное законодательство разделяется на романскую ветвь, а также германскую ветвь. Основу романской системы права составляет законодательство Франции, которое оказало значительное влияние на формирование законодательства ряда иных европейских государств, в частности, Италии, Бельгии, а также ряда иных неевропейских государств. Как правило, это страны бывших латиноамериканских и африканских колоний. Германская ветвь наследственного законодательства (исходя из названия) сохранилась в Германии, где все еще действуют обычаи, применяемые до рецепции в области наследования.

Вместе с тем необходимо учитывать современный подход к разграничению правовых систем, в соответствии с которым выделяют континентальную систему права и англо-американскую (англосаксонскую) систему права. При этом необходимо отметить, что наибольшее распространение в мире получила континентальная система права. Данная система права действует в странах Европы, за исключением Англии и Ирландии, во многих государствах Латинской Америки, а также в Японии, отчасти в Китае и в большинстве бывших колониальных стран. К числу государств с англо-американской системой права относятся Англия. США и страны Содружества (Канада, Австралия и Новая Зеландия), а также частично Индия.

Как и отечественное наследственное право, наследственное право большинства зарубежных стран основывается на принципе свободы договора и принципе охраны интересов семьи, а также обязательных наследников.

Во всех зарубежных странах применяются два порядка наследования: по закону и по завещанию. Вместе с тем в порядке наследования, как по закону, так и по завещанию в странах континентальной Европы и в странах общего права имеются существенные различия. Во-первых, в странах общего права наследственное имущество переходит к наследникам не непосредственно, а через так называемого личного представителя.

Он обычно назначается судом из числа заинтересованных лиц и называется администратором. В случае если распорядитель наследства указывается самим наследодателем в завещании, он утверждается судом и именуется исполнителем.

Личный представитель определяет объем наследственного имущества («наследственную массу»), управляет им в режиме доверительного собственника, удовлетворяет претензии кредиторов наследодателя, ведет другие его дела; распределяет наследство между наследниками, представляет по требованию суда отчет о произведенных действиях и возмещает ущерб, причиненный его недозволенными действиями наследникам или кредиторам наследодателя.

Во-вторых, в странах общего права имеет место привилегированное положение пережившего супруга как наследника.

В европейских континентальных государствах регулирование отношений по наследованию осуществляется законами. Круг наследников по закону, т.е. лиц, призываемых к наследованию при отсутствии завещания, неодинаков в разных государствах. Основа определения круга наследников - кровнородственные связи с наследодателем. По степени значимости с кровнородственными связями конкурируют правоотношения супругов. Признавая за пережившим супругом права на наследственное имущество наследодателя, законодательство в ряде случаев устанавливает для него ограничения с учетом интересов наиболее

© Эдиев Ю.А., 2017.

Научный руководитель: *Кузьмин С.И.* – доктор юридических наук, профессор, Одинцовского филиала «Московского государственного института международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации.

близких кровных родственников, прежде всего детей. В круг наследников по закону включаются дети наследодателя (в том числе усыновленные), его родители, братья и сестры (в том числе единокровные и единоутробные), переживший супруг наследодателя, иные кровные родственники наследодателя.

Законодательство Болгарии включает в круг наследников по закону всех родственников по прямой линии и до шестой степени родства по боковой. Первая очередь - дети наследодателя, а при их отсутствии - их нисходящие. Родители наследодателя призываются к наследованию при отсутствии нисходящих родственников. Если после смерти наследодателя остались только восходящие родственники второй или более отдаленных степеней, то они и призываются к наследованию. Вторая очередь - братья и сестры. При отсутствии их к наследованию призываются родственники по боковой линии до шестой степени родства включительно. Более близкий по степени родства наследник исключает наследника более отдаленной степени родства. Переживший супруг наследует вместе с той очередью наследников, которая призывается к наследованию. Система очередности призвания наследников к наследованию по закону, аналогичная болгарской, установлена и Польше.

В Германии категории наследников и очередность их призвания к наследованию устанавливаются по парантеллам. Парантелла - группа кровных родственников, происходящих от общего предка и его нисходящих родственников. Закон не ограничивает количество парантелл. Наследники следующим образом распределяются по парантеллам: первая парантелла - нисходящие родственники наследодателя; вторая парантелла - родители наследодателя и их нисходящие родственники; третья парантелла - дед и бабка наследодателя и их нисходящие родственники; четвертая парантелла - прадеды, прабабки наследодателя и их нисходящие родственники; пятая и следующие парантеллы - прапрадеды и прапрабабки наследодателя и их нисходящие родственники. Закон не устанавливает препятствий к формированию и дальнейшего числа парантелл. Каждая парантелла призывается к наследованию лишь при отсутствии родственников предшествующей парантеллы. Наряду с родственниками первой, второй и третьей парантелл наследует супруг наследодателя. При отсутствии указанных родственников переживший супруг наследует единолично. Внебрачный ребенок занимает по отношению к матери и отцу равное с законнорожденными детьми положение. Если переживший супруг призывается к наследованию вместе с первой парантеллой, то он имеет право на четверть имущества; со второй парантеллой - на половину в ФРГ и на четверть в Швейцарии; с третьей парантеллой - на половину имущества.

В отличие от порядка наследования, установленного в Германии, испанское законодательство предусматривает наследование по закону только до четвертой степени родства. Переживший супруг не включается ни в одну из парантелл. Он наследует наряду с родственниками, входящими в состав первых трех парантелл. Если переживший супруг призывается к наследованию вместе с первой парантеллой, то он имеет право на 1/4 имущества; со второй парантеллой - на 1/2; с третьей парантеллой - на 1/2 доли имущества, приходящейся на наследников (деда и бабку наследодателя). При отсутствии родственников, входящих в первые три парантеллы, переживший супруг наследует имущество в полном объеме.

Итальянское законодательство предусматривает наследование по закону до шестой степени родства. Переживший супруг наследодателя наследует вместе с наследниками разных степеней. Единственным наследником переживший супруг может стать только в том случае, когда после смерти наследодателя останутся его родственники пятой и более отдаленных степеней родства.

Наследственное имущество распределяется между наследниками по закону в долях, размер которых зависит от очередности призвания к наследованию и характера родственных (супружеских) отношений с наследодателем. В Венгрии наследники призываются к наследованию в порядке очередности. В пределах каждой очереди доли наследников по закону в наследственном имуществе равны, имеется право представления аналогичное тому, которое применяется в нашем законодательстве. Действует порядок наследования по ветви.

По Гражданскому кодексу Квебека наследственное имущество целиком переходит к пережившему супругу при отсутствии среди наследников нисходящих, привилегированных восходящих и привилегированных боковых родственников. Привилегированными восходящими родственниками признаются отец и мать наследодателя, а привилегированными боковыми - братья и сестры и их нисходящие родственники первой степени.

Во Франции наследование по закону и определение последовательности призвания наследников к наследованию положена система разрядов (ordres), разделяющая кровных родственников на группы в зависимости от их предполагаемой близости к наследодателю: первый разряд - нисходящие наследодателя (дети, внуки и т. д.); второй - родители наследодателя, братья и сестры и их нисходящие родственники; третий - прочие (дед, бабка, прадед, прабабка кроме родителей); четвертый - прочие боковые родственники (кроме братьев и сестер) до шестой степени родства, то есть двоюродные братья и сестры, дяди, тетки и т. д. Родственник предыдущего разряда устраняет от наследования родственников всех последующих разрядов. Внутри разряда родственник более близкой степени родства устраняет от наследования более дальних

родственников. Имеется право представления, по которому могут наследовать лишь прямые нисходящие наследодателя, а также нисходящие его братьев и сестер. Переживший супруг, не будучи включен формально ни в один из разрядов, тем не менее, идет впереди наследников четвертого разряда, устраняя их от наследования и приобретая имущество в полную собственность.

В современном наследственном праве стран континентальной Европы сохранились отголоски отношения римских юристов к наследованию супругами: в первую очередь в качестве наследников призываются кровные родственники, а уж во вторую очередь - супруг. Он оказался второстепенным наследником по отношению к кровным родственникам. Сохранена очередность призвания к наследованию. Свобода воли завещателя корректируется правилами о необходимых наследниках и об обязательной доле, которые существуют в законодательстве всех стран.

Библиографический список

1.Абраменков М.С. Понятие и сущность наследования // Наследственное право. 2015. № 1. С. 3-6.

2.Абраменков М.С. Раздел наследственного имущества и оформление прав на него// Наследственное право. 2014. № 2. С. 23-28.

3.Абраменков М.С. Юридическое значение открытия наследства // Наследственное право. 2015. № 2. С. 6-9.

4.Абсейтова З.Б. Наследование по закону как институт российского гражданского права // Вестник магистратуры. 2014. № 11-3 (38). С. 13-14.

5.Адаева Е.А., Нестерова Т.И. Основания наследования обязательной доли // Наследственное право. 2015. № 2. С. 25-27.

6.Ермолова К.В. Проблемные вопросы современного наследования по закону // Наука и образование: проблемы и перспективы Сборник материалов студенческой научно-практической конференции. Омск, 2015. С. 34.

7.Каменева З.В. Свидетельство о праве на наследство в нотариальной практике // Нотариус. 2014. № 8. С. 10-13.

8.Кириллова Е.А. Актуальные проблемы современного наследственного законодательства Российской Федерации: монография. М.: Инфра-М, 2014. 123 с.

9.Медведев И.Г., Ярков В.В. О некоторых проблемах разрешения международных наследственных споров // Закон. 2014. № 8. С. 58-69.

10. Попова Л.И. Обязательная доля в наследстве как ограничение свободы завещания // Юристъ - Правоведъ. 2014. № 2 (63). С. 48-50.

11. Попова Л.И. Обязательные наследники в наследственном праве // Власть Закона. 2015. № 3 (23). С. 84-89.

ЭДИЕВ ЮСУП АХМЕДОВИЧ – магистрант, Одинцовский филиал «Московского государственного института международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации», Россия.

УДК 342.7

Г.Г. Попов, Э.Э. Рефатов

ПОРЯДОК И ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ ГОСУДАРСТВАМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В ОБЛАСТИ ПРАВ ИНВАЛИДОВ

Данная статья посвящена рассмотрению порядка и особенностей принятия государствами международных обязательств в области прав инвалидов.

***Ключевые слова**: государство, права, декларация, жизнь, гражданин.*

На сегодняшний день в современном мире большими темпами увеличивается число людей с ограниченными возможностями. Нарушение прав таких людей, приводит к многочисленным потерям во всех сферах жизнедеятельности и полному нарушению человеческих. Правильная разработка международно-правовых актов и их защита ведет к успешной интеграции инвалидов в повседневную жизнь.

В Российской Федерации международные договоры стоят в приоритете в сравнении с другими. Защита инвалидов в нашем государстве, как и в ряде иностранных государств занимает не мало важную роль.

С момента основания ООН (Организации Объединенных Наций), сообщество предпринимает все меры по улучшению жизни людей с ограниченными возможностями по всему миру. Основополагающие принципы содержатся в таких нормативно-правовых актах, как:

-Устав ООН

-Международный билль о правах человека (который включает в себя следующие декларации:

1.Всеобщую декларацию прав человека

2.Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах 3.Международный пакт о гражданских и политических правах и два дополнительных протокола к нему.)

Одним из основных принципов можно выделить: отсутствие различий по национальному признаку, цвету кожи, языку, расовой принадлежности, имущественного, сословного или иного положения.

Активная деятельность ООН по поощрению прав людей с различными врождёнными недугами началась примерно с 1940 года 20 века. Суть данных мероприятия была связана с проведением различных семинаров и обследований по предупреждениям болезней и устранениям недугов.

Важно отметить, что деятельность, направленная на инвалидов, как на отдельную категорию лиц, была организована лишь в 1970 году. В 1971 г. Генеральной ассамблеей ООН была принята Декларация о правах умственно отсталых лиц, которая провозгласила: «умственно отсталое лицо имеет в максимальной степени осуществимости те же права, что и другие люди». Положения данной Декларации были направлены на оказание помощи умственно отсталым лицам в развитии их способностей в различных областях деятельности. Далее, в 1975 г. Генеральной ассамблеей ООН была принята Декларация о правах инвалидов, которая послужила «общей основой и руководством для защита этих прав инвалидов». В Декларации содержится определение понятию «инвалид», а также провозглашаются равные гражданские и политические права, которыми инвалиды могут пользоваться независимо от расы, цвета кожи, пола, языка, вероисповедания, политических или иных убеждений, национального или социального происхождения, материального положения, рождения или любого другого фактора. Рекомендации, изложенные в Декларации о правах инвалидов, направлены на принятие мер на национальном и международном уровнях.

Хотелось бы отметить, что 1981 год провозглашен ассамблеей ООН годом Инвалидов. В этом году огромное количество государств уделило пристальное внимание людям с ограниченными возможностями, предприняло меры по предупреждению инвалидности.

Важным событием в истории создания международно-правовых актов, стало принятие Конвенции о правах инвалидов - это первый всеобъемлющий акт о правах человека. Её цель заключается в поощрении, защите и обеспечении всем инвалидам всех прав человека и основных свобод. Важное достижение Конвенции заключается в содержании понятия «инвалид». Согласно ст. 1 «к инвалидам относятся лица с устойчивыми физическими, психическими, интеллектуальными или сенсорными нарушениями, которые при взаимодействии с различными барьерами могут мешать их полному и эффективному участию в жизни общества наравне с другими». В Конвенции закреплено разделение на: женщин-инвалидов и детей-инвалидов, также закреплено положение на получение инвалидами образования, а государства-участники в свою очередь должны обеспечить образовательным процессом граждан на протяжении всей их жизни.

© Попов Г.Г., Рефатов Э.Э., 2017

Одним из наиболее важных положений считается, мера по созданию отдельного комитета по защите прав инвалидов.

Говоря отдельно о нашем государстве хотелось бы сказать, что людям с ограниченными возможностями в России очень сложно. Во-первых, социальный пакет, выплачиваемый государством очень низок и этих средств едва хватает на пропитание, во-вторых огромная проблема с трудоустройством таких граждан, ведь для того, чтобы человек с ограниченными возможностями нормально функционировал в рабочем коллективе, нужно выполнить ряд определенных задач, вплоть до обеспечения специализированным рабочим местом, что не всегда очень выгодно работодателю и в-третьих оснащение общественных мест специализированными пандусами и лифтами. Практически в каждом 3 доме имеется инвалид, которому, как минимум необходим пандус для въезда или выезда в подъезд. К огромному сожалению не все многоквартирные дома располагают такой возможностью. Отдельно хотелось бы сказать, что государство должно направить все свои силы и средства для поддержания здоровья данной категории граждан, например обеспечивать людей регулярными осмотрами и санаторно-курортным лечением. Нередки случаи, когда люди с ограниченными возможностями не могут получить должный осмотр, либо путевку на лечение, этот процесс со стороны государства должен тщательно отслеживаться, не вызывая дискомфорта у граждан нашего государства.

В заключении данной статьи, хотелось бы сказать о том, что для нормального развития международного законодательства в данной сфере государства –участники должны поддерживать сотрудничество и совместными усилиями принимать все необходимые меры в решении этого важного вопроса. Вести политику направленную на улучшение состояния здоровья данной категории лиц, осуществление надлежащего ухода за гражданами попавшими в сложную жизненную ситуацию и оставшимися без родственников, совершенствовать условия нахождения инвалидов в общественных местах. создавая пребывание инвалидов наиболее комфортным где бы то ни было. Делать все возможное для того, чтобы такие граждане не чувствовали себя отчужденными.

Библиографический список

1. Устав ООН;
2. Международный билль о правах человека;
3. Всеобщую декларацию прав человека;
4.Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах; 5.Международный пакт о гражданских и политических правах.

ПОПОВ ГЕОРГИЙ ГЕОРГИЕВИЧ – курсант направления подготовки «Государственное и муниципальное управление», Государственный морской университет имени адмирала Ф.Ф. Ушакова, Россия.

РЕФАТОВ ЭЛЬДАР ЭБУЛЕЙСОВИЧ – курсант направления подготовки «Государственное и муниципальное управление», Государственный морской университет имени адмирала Ф.Ф. Ушакова, Россия.

УДК 340

Д.В. Кузнецов

ПОНЯТИЕ ДОГОВОРА ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ УСЛУГ И ЕГО СООТНОШЕНИЕ С ДОГОВОРОМ ПОДРЯДА

В статье раскрываются отдельные характеристики договора подряда, и его соотношение с договором подряда. Автором затрагиваются вопросы правовой природы понятия термина "услуги". Рассмотрены различные точки зрения на указанный термин.

Ключевые слова: *договор возмездного оказания услуг, договор подряда, понятие услуга, правовое регулирование.*

Договор возмездного оказания услуг впервые нормативно урегулирован в главе 39 (ст. 779–783) Гражданского кодекса РФ 1996 года. Ранее ни в Гражданском кодексе РСФСР 1964 года, ни в Гражданском кодексе РСФСР 1922 года данный договор не был предусмотрен.

В действующем ГК РФ сформулировано общее определение понятия договора возмездного оказания услуг. По каждому такому договору исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги (п. 1 ст. 779 ГК РФ).

Одним из главных вопросов при рассмотрении правовой природы договоров оказания возмездных услуг является вопрос о том, что же такое «услуга» как категория гражданско-правовых взаимоотношений с точки зрения привязки к обязательствам, каков ее результат и есть ли он вообще.

Понятие услуги в ст. 779 ГК РФ дано достаточно лаконично: совершение определенных действий, либо осуществление определенной деятельности.

В юридической литературе, однако, существует множество определений данному термину. Позиции большинства ученых различаются в основном по виду результата, получаемого после оказания возмездной услуги. Одни ученые полагают, что результат оказания возмездных услуг нематериален, выражается в действиях лица, оказывающего услугу, и исполнителя, в частности такую точку зрения разделяют Л.В. Санникова, Е.Г. Шаблова, С.С.Алексеев и другие.

Позиция о неовеществленности результата услуг отражена и в налоговом законодательстве. Согласно статье 38 Налогового кодекса Российской Федерации услугой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой не имеют материального результата, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности.

Однако, по мнению некоторых ученых, критерий нематериального результата услуг не является универсальным для всех видов услуг.

Так, существуют услуги, результат оказания которых имеет овеществленную форму, в частности, такой позиции придерживается А.Ю. Кабалкин [1]. Например, при оказании аудиторских услуг мнение о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности отражается в аудиторском заключении, составляемом в официальной письменной форме.

Разночтения по поводу характера результата услуг вызывают еще один вопрос. Какими нормами ГК РФ будут регулироваться правоотношения по оказанию услуг, имеющих материальные результаты: о подряде или положениями о договоре возмездного оказания услуг?

По мнению М.В. Кротова, правоотношения, в которых деятельность услугодателя получает какое-либо овеществленное выражение, существующее отдельно от деятельности исполнителя (например, то же аудиторское заключение), должны регулироваться нормами о договоре подряда, поскольку наличие вещного результата (в указанном случае – письменного заключения) определяет предмет обязательства как выполнение работы по написанию письменного заключения. А, например, предшествующая аудиторскому заключению консультация аудиторской фирмы, предоставляемая в устной форме, будет охватываться отношениями по оказанию услуг. В связи с чем договор на оказание аудиторских услуг приобретает форму смешанного договора, содержащего элементы договора возмездного оказания услуг с элементами договора подряда [2].

Однако мы полагаем, что в данном случае материальному результату оказания услуги предшествуют действия, которые не имеют материального воплощения (консультация аудиторской фирмы, проведение анализа бухгалтерской отчетности), составляют единое целое с этим результатом. Таким образом,

© Кузнецов Д.В., 2017

он является частью действий, совершенных в рамках договора возмездного оказания услуг. Следовательно, на наш взгляд, нормы о договоре подряда здесь не применимы.

Аналогичная позиция изложена в информационном письме Президиума ВАС РФ от 29 сентября 1999 г. № 48 «О некоторых вопросах судебной практики, возникающих при рассмотрении споров, связанных с договорами на оказание правовых услуг». Как указано в абз. 3 п. 1 данного письма, поскольку стороны в силу ст. 421 ГК РФ вправе определять условия договора по своему усмотрению, обязанности исполнителя могут включать в себя не только совершение определенных действий (деятельности), но и представление заказчику результата действий исполнителя (письменные консультации и разъяснения по юридическим вопросам, проекты договоров, заявлений, жалоб и других документов правового характера и т.д.).

По нашему мнению, в договорах оказания отдельных видов услуг результат оказания таких услуг может иметь только нематериальное выражение (например, при оказании массажных услуг). Однако также при оказании некоторых видов услуг результат их оказания может иметь как нематериальное, так и материальное воплощение (например, устная консультация врача-терапевта, либо установленная пломба при оказании стоматологических услуг).

Важно отметить, что результат оказания услуги не всегда может совпадать с тем результатом, который ожидал услугополучатель.

По мнению представителей петербургской цивилистики обязательства по оказанию услуг также имеют единую экономическую природу с творческими отношениями [3].

Данная позиция представляется не совсем верной для выделения специфического признака услуги. Безусловно, при оказании услуги, исполнитель проявляет свои профессионально-творческие качества, к примеру, при создании модельной прически, но подобные качества встречаются и при выполнении подрядных работ. Так при строительстве какого-либо объекта исполнитель вправе изобразить художественную фреску, либо орнамент. Отсюда следует, что и при выполнении работ исполнитель применяет элементы творчества.

В настоящее время у ученых не сложилось единого мнения по поводу определения понятия «услуга», а также относительно того, какой характер имеет услуга в обязательственных отношениях, выработанные наукой критерии не являются безусловными и универсальными, а также приемлемы не ко всем видам отношений.

По нашему мнению, услуга – это процесс предоставления услугополучателю определенных благ на возмездной основе, осуществляемый посредством деятельности услугодателей, реализующийся в материальном или нематериальном воплощении.

Рассматривая обязательства по оказанию услуг, нельзя не отметить специфику связи услуги с личностью исполнителя.

Как отмечал М. В. Кротов, в обязательствах по оказанию услуг результат всегда неотделим от самой деятельности услугодателя. Услуга потребляется в тот момент, когда происходит ее осуществление, поэтому большое значение имеет личность услугодателя, точнее, его индивидуальные способности, знания, опыт, профессионализм и другие качества, влияющие на оказание услуги [4]. Статья 780 ГК РФ устанавливает презумпцию личного оказания услуги исполнителем, если договором возмездного оказания услуг не предусмотрено иное. Другими словами, исполнитель не может привлечь третье лицо к совершению указанных в договоре действий (деятельности), которые должен исполнить он сам, если стороны не установили это в договоре. Данное правило распространяется на все договоры, по условиям которых осуществляется оказание возмездных услуг.

Однако ст. 313 ГК РФ допускает возможность исполнения обязательства третьим лицом, если из закона, иных правовых актов, условий обязательства или его существа не вытекает обязанность должника исполнить обязательство лично.

В связи с этим отметим, что договором возмездного оказания услуг может быть и не предусмотрено личное исполнение услугодателем взятых на себя обязательств.

Интересен вопрос о соотношении договора возмездного оказания услуг с договором подряда.

Одним из важнейших критериев разграничения данных договоров выступает предмет правового регулирования.

На сегодняшний день в науке не сформировалось единого мнения по вопросу предмета договоров подряда и возмездного оказания услуг.

Одни авторы утверждают, что предметом договора подряда является не только работа или результат работы, но также услуги. Другие авторы, наоборот, расширяют объем понятия «услуги» как предмет обязательства. По данному мнению, обязательство по оказанию услуг могут иметь место, когда выполняются работы (договор подряда) и оказываются услуги.

Третья группа авторов признают услуги предметом договорных обязательств по оказанию услуг. Под услугами ими понимается благо, получаемое кредитором в связи с действиями должника или деятельность должника не имеющая материального результата [5].

На сегодняшний день предпочтение отдается точке зрения, согласно которой предметом подрядных отношений выступают работы, то есть деятельность, имеющая материальный результат, а предметом договоров возмездного оказания услуг – собственно услуги, то есть благо, получаемое кредитором в связи с действиями должника или деятельность должника не имеющая материального результата.

Именно отсутствие овеществленного результата стало важнейшим критерием разграничения услуг от работ.

Однако, поскольку существуют услуги, результат оказания которых может также иметь материальную форму, критерий отсутствия или наличия овеществленного результата не может являться, по нашему мнению, единственным и безусловным для разграничения предметов указанных договоров.

В науке гражданского права назван еще один критерий дифференциации работ и услуг: при выполнении работы главное значение (интерес) для заказчика имеет результат работы, при оказании услуги – сама деятельность (действия) исполнителя [6]. Такой же точки зрения придерживался и М.И. Брагинский: «Если этот интерес сводится к совершению действий, налицо договор возмездного оказания услуг, а в случае, когда предполагается совершение действий с передачей результата, имеет место договор подряда, для которого имманентен принцип «результат венчает дело».

Полагаем, что отграничение понятий «работа» и «услуга» возможно произвести только с учетом двух указанных критериев в совокупности.

Следует отметить, что в настоящее время не все ученые-цивилисты признают необходимость разделения работ и услуг или вообще ценность подобного разграничения. Так, В.П. Мозолин считает, что «более правильно было бы в числе объектов гражданских прав называть не «работы и услуги», а «действия» (бездействие) субъектов гражданского права» [7].

Считаем данную позицию неприемлемой, поскольку термины «работа» и «услуга» закреплены непосредственно в тексте закона с целью реализации различных правовых режимов, что позволяет адекватно регулировать различные по своей сути отношения, вызывающие различные правовые последствия.

Кроме отличия в предметах договоров подряда и возмездного оказания услуг существенным отличием рассматриваемых договоров является соглашение о сроке. Срок исполнения обязательств по договору оказания услуг ограничен сроком оказания самой услуги, и если оказание услуги начато, то обычно не прерывается. По договору подряда работа может быть приостановлена, а срок ее сдачи может быть перенесен. Кроме того, досрочное исполнение обязательств по оказанию услуги не допускается, вместе с тем для выполнения работы эта норма имеет диспозитивный характер (ст. 711 ГК РФ).

Заслуживающим внимание отличием является то, что подрядчик гарантирует заказчику достижение определенного результата (статьи 720, 722 ГК РФ), тогда как исполнитель услуг обязуется предпринять определенные действия, но не отвечает за результат.

Другим заметным отличием двух видов договоров является то, что способ исполнения обязательств для договора оказания услуг важен и определяется кредитором, для договора выполнения работ – не важен и определяется должником (ст. 703 ГК РФ).

Другими словами, оказывая услугу, исполнитель действует в соответствии с указаниями заказчика, а выполняя работу, – в соответствии с методами ее выполнения.

Еще одно обстоятельство, существенным образом демонстрирующее различия между рассматриваемыми договорами, это то, что местом исполнения обязательств по договору оказания услуги является место оказания самой услуги там, где это удобно кредитору, а по договору подряда работа выполняется там, где это удобно должнику, или в месте, согласованном сторонами.

Порядок оплаты по договорам также имеет отличия. По договору возмездного оказания услуг оплата осуществляется в сроки, предусмотренные договором (ст. 781 ГК РФ), а по договору подряда – после окончательной сдачи результатов, если иное не предусмотрено договором (ст. 711 ГК РФ).

Различен и порядок прекращения рассматриваемых договоров. Для договора возмездного оказания услуг допускается односторонний отказ как заказчика, так и исполнителя договора (ст. 782 ГК РФ), для договора подряда односторонний отказ подрядчика законодательством не предусмотрен (ст. 717 ГК РФ).

Подводя итог вышесказанному, хочется отметить, что гражданско-правовой институт возмездного оказания услуг, на наш взгляд, пока не получил комплексного изучения, учитывая новеллы гражданского оборота, возникшие в связи с переходом к рыночной экономике и обусловленных появлением целого спектра новых услуг, и заслуживает дальнейшего исследования и развития в теории гражданского права, в законодательстве и в правоприменительной практике.

Библиографический список

1.Гражданское право: учебник. В 3 т. 4-е изд., перераб. и доп. / Е.Ю. Валявина, И.В. Елисеев [и др.]; отв. ред. А.П. Сергеев, Ю.К. Толстой. М.: Проспект, 2008. Т. 2. С. 640 - 641.

2.Гражданское право. В 3-х томах. Под ред. Сергеева А.П., Толстого Ю.К. Том 2. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Статут, 2005. – 848 с.

3.Кротов М. В. Обязательство по оказанию услуг в советском гражданском праве: дис. … канд. юрид. наук. Л., 1989.

4.Шешенин Е.Д. Общие проблемы обязательств по оказанию услуг//Антология уральской цивилистики. Сборник статей. М.,2001.С.347-348.

5.Никитин А.В. Договор подряда в гражданском праве Российской Федерации. М.: Юрлитинформ, 2014. С. 16.

6.Абова Т.Е. и др. Гражданский кодекс Российской Федерации. Научно-практический комментарий. Ч. 1. М.: БЕК, 1996. С. 223.

КУЗНЕЦОВ ДМИТРИЙ ВИКТОРОВИЧ – магистрант, Челябинский государственный университет, Россия.

УДК 340

А.И. Чурсанова

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И ПРАВОВОЙ КОНТРОЛЬ ИНТЕРНЕТ-КОНТЕНТА КАК СУБЪЕКТА РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*В статье анализируются **актуальные** аспекты реформирования отечественного законодательства, регулирующего российский рынок рекламы, в свете развития информационно-постиндустриальной экономики в век влияния СМИ, классифицируемой, как четвертой ветви власти. **Целью** работы является анализ правовых пробелов при осуществлении государственного контроля рекламы в сети интернет и иных медийных групп, классификации которых не содержит действующее законодательство.*

Автор данного исследования предлагает квалифицировать интернет пространство как ведущую площадку рекламораспространения, выделить понятия новых субъектов рекламы, ранее не попадаемых под законодательный контроль рекламной деятельности в связи с отсутствием в законе квалификации их предпринимательской деятельности, урегулировать работу социальных сетей как распространителей рекламы, усовершенствовать механизм контроля за неправомерной рекламой в сети интернет.

Проанализированы тенденции дальнейшего развития административного регулирования рекламной деятельности в России. Выделены основные несовершенства механизмов выявления неправомерной рекламы и непроработанность саморегулирования рекламной деятельности.

***Ключевые слова:** интернет контент, реклама, СМИ, государственный контроль, блогеры, digital-маркетинг, правовой контроль, новеллы.*

Современный человек все реже смотрит телевизор, слушает радио, читает прессу, отдавая предпочтение стремительно прогрессирующей глобальной сети. Интернет-media захватывает свою аудиторию широкой доступностью информационного потока в любой точке мира на любом языке, привлекая возможностью выбора многосторонних источников, транслирующих неограниченное количество контента без фильтров и цензуры.

Беспрепятственное распространение информации на огромной скорости является не только положительным фактором, влияющим на глобализацию, но и предметом развития современных интернет-угроз в совокупности с частыми нарушениями действующего законодательства.

Сегодня, официальная численная аудитория Рунета уже боле 86,2 миллионов пользователей, ее стремительный рост и омоложение ведет к динамичному развитию рынка инновационного пространства, создавая безграничные возможности для бизнеса и экономики в целом, что в свою очередь определяется триггером к совершенствованию нормативно-правовой базы, формированию уникальных подходов и стратегий государственного урегулирования (рис. 1).

Отечественное законодательство в сфере интерактивного информационного оборота берет потребность еще в постсоветский период, когда только зарождается IT, отображаясь чаще в общих документах, которые содержат предпосылки к стратегиям в области развития российского кластера сети интернет. Спустя десятилетия развиваются государственные программы, совершенствуются законодательные акты, задающие вектор преодоления международного цифрового неравенства, однако до сих пор остается много правовых дефектов осложняющих правоприменение и государственный контроль данной деятельности.

© Чурсанова А.И., 2017

Научный руководитель: *Казачкова Земфира Мухарбиевна* – профессор, МГИМО МИД РФ, Россия.

Рис. 1. Численная аудитория рунета

Данное пространство особенно интересно для рекламного предпринимательства, в период кризисных спадов прослеживалась динамика снижения бюджетов на размещение традиционной рекламы, и это привело к развитию дешевого и эффективного интернет-маркетинга, который по данным Parks Associates составляет серьезную конкуренцию традиционным каналам рекламы, что по дальнейшим прогнозам вышеупомянутого источника, приведет к их полному вытеснению с рынка.

Внедрение современных технологий на рекламный рынок привело к культу слежения за человеком в сети - за социальными данными, потребительскими предпочтениями, статистикой поисковых запросов и интернет покупок, за его покупательской способностью. Такой формат рекламы прямого действия как CPA (оплата за действие in eng. – click per action) склоняет посетителя сети к выполнению желаемого действия для рекламодателя (переход по ссылке, чтение сайта, предварительная покупка), часто навязыванием выполнения этого действия, или приувеличением характеристик продаваемого товара или услуг, что противоречит ФЗ №135 «О защите конкуренции», вводя потребителя в заблуждение при транслировании такой рекламы.

Оффлайновая реклама (смс, ммс) отходит в прошлое, сменяясь мобильным real-time bidding - рекламой на мобильном устройстве с использованием всех имеющихся данных на лицо, на которое она направленна в конкретное время и в конкретном месте. Встает вопрос, как и когда это лицо, пользователь данного девайса, дал свое согласие на обработку персональных данных, на слежку и на трансляцию рекламного контента?

Perfomance – маркетинг уже классический инструмент любого браузера, который позволяет успешно отслеживать маршрут передвижения по сети и геолокации (трекинговый геотрекинг) следящий за передвижением месторасположения пользователя.

Еще десятилетие назад формат рекламы можно было разделить на медийную и контекстную, для трансляции которых использовались такие устройства как теле, радио, интернет и прочие баннерные и печатные комплексы. На данный момент мы можем проследить прогрессию развития рекламы, перешедшей из линейной плоскости к трехмерному пространству (рис. 2.). Прогрессируя, каждая среда требует особого государственного контроля и инновационного нормативно-правового регулирования, и рынок интернет-маркетинга не исключение.

Особую категорию среди рекламораспространителей выделяют так называемые «блогеры» (in eng. «blog»- личный дневник), а блогер это человек который ведет личный дневник в социальной сети и имеет значительную аудиторию читателей.

В российском правовом поле данное понятие и статус блогера, закрепились сравнительно недавно, в 2014 году благодаря дополнению внесенным №97- ФЗ в федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», данный закон de jure обязывает блогера пройти регистрацию в Роскомнадзор и наделяет субьекта гражданской журналистики всеми правами и обязанностями СМИ.

Переход от линейной плоскости к трехмерному пространству.

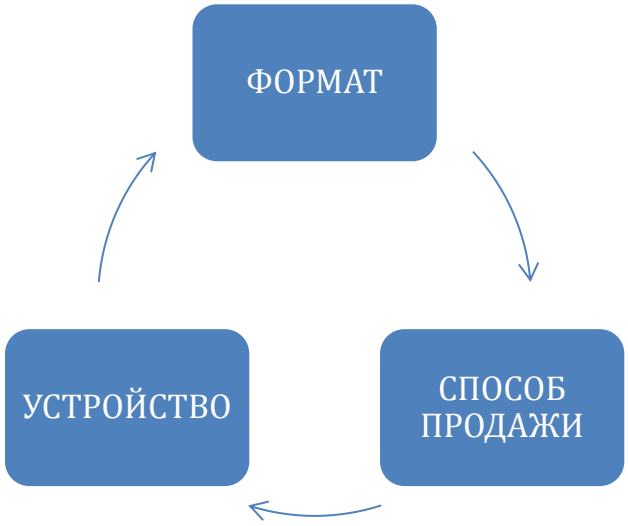

Рис. 2. Формат рекламы

Однако если более детально исследовать судебные решения, принятых по данной статье (статья 10.2), то можно обнаружить 6 решений за три года судебной практики, что может наводить на мысль о том, что механизм применения нормы недееспособен. Четыре из которых приняты по делам о защите деловой репутации, два по иску надзорных органов в ограничении права доступа к информации экстремистского характера. В выносимых решениях суд часто не признавал статус блогеров у Ответчиков, то ссылаясь на наличие юридического лица, что противоречит понятию? описанному в законе, то на отсутствие определенного количества подписчиков, что свидетельствует о неприменимости статьи 10.2 Закона «Об информации». Другой проблемой в применении данной новеллы явилась невозможность установления личности гражданина, который ведет тот или иной блог. Не смотря на то что закон обязывает к указанию почтовой информации, реальных данных субъекта, инструмента выполнения данного требования норма права пока не содержит, это осложняется также и тем, что большинство социальных ресурсов, являются иностранными элементами и наше законодательство об информации на данный момент не адаптировано в международно–правовом аспекте, у таких субъектов появляется возможность не выполнять предписания и нормы отечественного права.

Итак, ч.5 ст. 10.2 Закона «Об информации» поддается игнорированию, за что не предусмотрена ответственность. Кодекс об административных правонарушениях предусматривает санкции лишь за отказ в предоставлении информации в Роскомнадзор, но как уже выяснилось ранее данная статья не применима, о чем также свидетельствует статистика Судебного департамента при Верховном Суде РФ в 2014-2016 о том, что данная норма нарушению не подлежала. Автор делает вывод о практической бессмысленности «закона о блогерах», юридической необеспеченностью применения данных норм. Данная правовая недееспособность, затрудняет механизм исчисления налогообложения рекламной деятельности блогеров и привлечения к ответственности за распространение незаконного рекламного контента.

На сегодняшний день существуют следующие нормативно - правовые акты регулирующие отношения в информационно- рекламном пространстве:

1. Федеральный Закон № 149 (27.07.2006) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (фундаментальный документ, направленный на регулирование сети Интернет в России);

2. Федеральный Закон № 97 (05.05.2014) «О внесении изменений в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»;

3. Федеральный Закон № 139 (20.07.2012) «О защите детей от запрещенной информации» \ создание «Единого реестра запрещённых сайтов;

4. Федеральный Закон № 187 (02.07.2013) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам защиты интеллектуальных прав в информационно-телекоммуникационных сетях» (функция блокировки ресурсов, содержащих информацию, нарушающую авторское право, по требованию правообладателя;

5. Федеральный Закон № 264 (13.07.2015) «О внесении изменений в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» ст. 29 и 402 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации» (14.06.15) Регламентируют «право на забвение», предписывая с 01.01.16 поисковым ресурсам сети Интернет, удалять недостоверную, распространяемую с нарушением нормы права информацию о гражданах по их требованию.

6. Федеральный Закон № 97 (05.05.14) «О внесении изменений в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»

7. Указ Президента РФ №179 (22.02.92) «О видах продукции (работ\услуг) и отходов производства, свободная реализация которых запрещена»

8. Федеральный закон №38 (13.03.2016) «О рекламе»

9. Федеральный закон № 2300-1 (07.02.1992) «О защите прав потребителей»

ЧУРСАНОВА АЛЕНА ИГОРЕВНА – магистрант, МГИМО МИД РФ, Россия.

УДК 340

А.И. Чурсанова

ПРАВОВЫЕ КАТЕГОРИИ И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГЛАМЕНТАЦИИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

*В статье анализируются **актуальные** вопросы создания оптимальных механизмов административно-правового урегулирования рынка рекламы как категории государственного надзора экономической деятельности в России.*

***Целью** работы является анализ правоприменения закона «О Рекламе» № 38-ФЗ Федеральной антимонопольной службой, выявление правовой недостаточности отдельных категорий рекламного оборота в рамках обеспечения государством качественной правовой базой, обеспечивающей функционирование рыночной системы и добросовестной конкуренции. Автор определяет правовые требования, предъявляемые к рекламе, приводит характеристику субъектов рекламооборота, анализирует статистические данные о нарушениях законодательства в России за 2015-2016 гг. Проанализированы тенденции дальнейшего развития административного регулирования рекламной деятельности в России. Выделены основные несовершенства механизмов выявления неправомерной рекламы и непроработанность саморегулирования рекламной деятельности.*

***Ключевые слова:** государственное регулирование, законодательные нормы, правовые механизмы, рынок, реклама, информационное общество, административные механизмы.*

В современных условиях перехода от аграрно-сырьевого к информационно постиндустриальному хозяйству, актуальным явлением в России становится формирование информационной экономики, которое служит вектором развития страны и последующей глобализации. Применение новых коммуникационных технологий служит важнейшим этапом развития информатизации общества, особое место среди которых занимает реклама и ее формы, сообщая потребителю сформированный поток информации о производстве товаров и услуг, полезности и условиях продажи, качественно влияет на увеличение спроса.

Учитывая жесткую конкуренцию, сложившуюся на рынке товаров и услуг, значительная роль отдается рекламному менеджменту. Отечественное законодательство предоставляет простор для саморегулирования рекламной деятельности между субъектами, однако важнейшей системой внешнего контроля остается государственное урегулирование.

Формирование права регулирующее рекламную деятельность происходит в постсоветский период, когда информационный рынок только начинает зарождаться в нашей стране, на сегодняшний момент сменилось уже два базовых законодательства в этой области, что говорит нам о затяжной кульминации в реформировании данной отрасли права и поиске современных механизмов государственного контроля. Сегодня основным инструментом регулирования рекламы является Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» [1], в который включены требования к рекламе, касающиеся образов художественных приемов, запрещенных к использованию и информацию обязательную для содержания. Термин «реклама», содержащийся в п.1 ст.3 вышеуказанного закона, содержит признак публичности, так как информация направлена заранее не установленному кругу лиц с целью привлечения внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке.

Однако Постановлением ВАС РФ № 58 информация отвечающая указанным признакам, может не признаваться рекламой, если это сведения о фирменном наименовании организации изготовителя, месте ее нахождения, режиме работы и т.д., обеспечивающие возможность их правильного выбора на основании ст. 9,10 ФЗ 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей», так как данная информация не преследует рекламные цели, но если вызывает у потребителей ассоциацию с известными брендами, вводя в заблуждение о свойствах и качестве товара, такая информация квалифицируется как реклама и относится к недобросовестной. [2]

© Чурсанова А.И., 2017

Научный руководитель: *Казачкова Земфира Мухарбиевна* – профессор, МГИМО МИД РФ, Россия.

Рис. 1. Общие требования правовых интердиктов к содержанию рекламы

Например под ***недобросовестной*** рекламой законодатель понимает информацию порочащую честь, достоинство и деловую репутацию лица, в том числе и конкурента.

Под ***недостоверной*** подразумевается реклама содержащая искаженную или несоответствующую действительности информацию о характеристиках товара, способе и дате изготовления, составе, свойствах, сроках службы, годности и иных.

Неполная - реклама в которой отсутствует существенная информация об условиях его приобретения или использования, вводит потребителя в заблуждение.

Скрытая - применение в радио, теле, видео, аудио и кинопродукции размещение рекламы, оказывающей не осознаваемое воздействие на сознание потребителя.

Реклама ***товаров исключения***- перечень запрещенных отечественным законодательством, наркотических средств, психотропных веществ, и иных.

Реклама, ***нарушающая нормы морали и нравственности,*** - использующая бранные слова, оскорбительные, непристойные образы, выражения и сравнения в отношении рассы, пола, национальности, профессии, социального статуса и т.д.

Также не допускается реклама, ***распространяемая в школьных принадлежностях*** и ***девиантная реклама,*** побуждающая к беспорядочному, жестокому поведению, угрожающая безопасности или осуждающая лиц, которые не пользуются объектом рекламирования.

Перечисленные нормы применяются к особым субъектам рекламной деятельности, разделяя на «рекламопроизводителя» - лицо, осуществляющее полностью или частично подготовку информации в готовую для распространения в виде рекламы форму, «рекламодателя» - изготовитель, продавец, или иное лицо определившее объект рекламного процесса, «рекламораспространителя» - лицо распространяющее рекламу любым способом, в любой форме с использованием любых средств. (ФЗ «О рекламе» ст.3)

Государственный надзор за соблюдением российского правоприменения подведомственен Федеральной антимонопольной службе России и ее территориальным подразделениям, за нарушения требований законодательства субъекты рекламной деятельности привлекаются к гражданской (возмещение упущенной выгоды, компенсации морального вреда, публичное опровержение ненадлежащей рекламы) и административной ответственности (меры административного наказания и административного воздействия – штрафы в соотв. со ст. 14.3 КоАП РФ)

Правомочные органы используют ***механизмы*** для осуществления государственного урегулирования законодательных, исполнительных и контролирующих функций (рис. 2.)

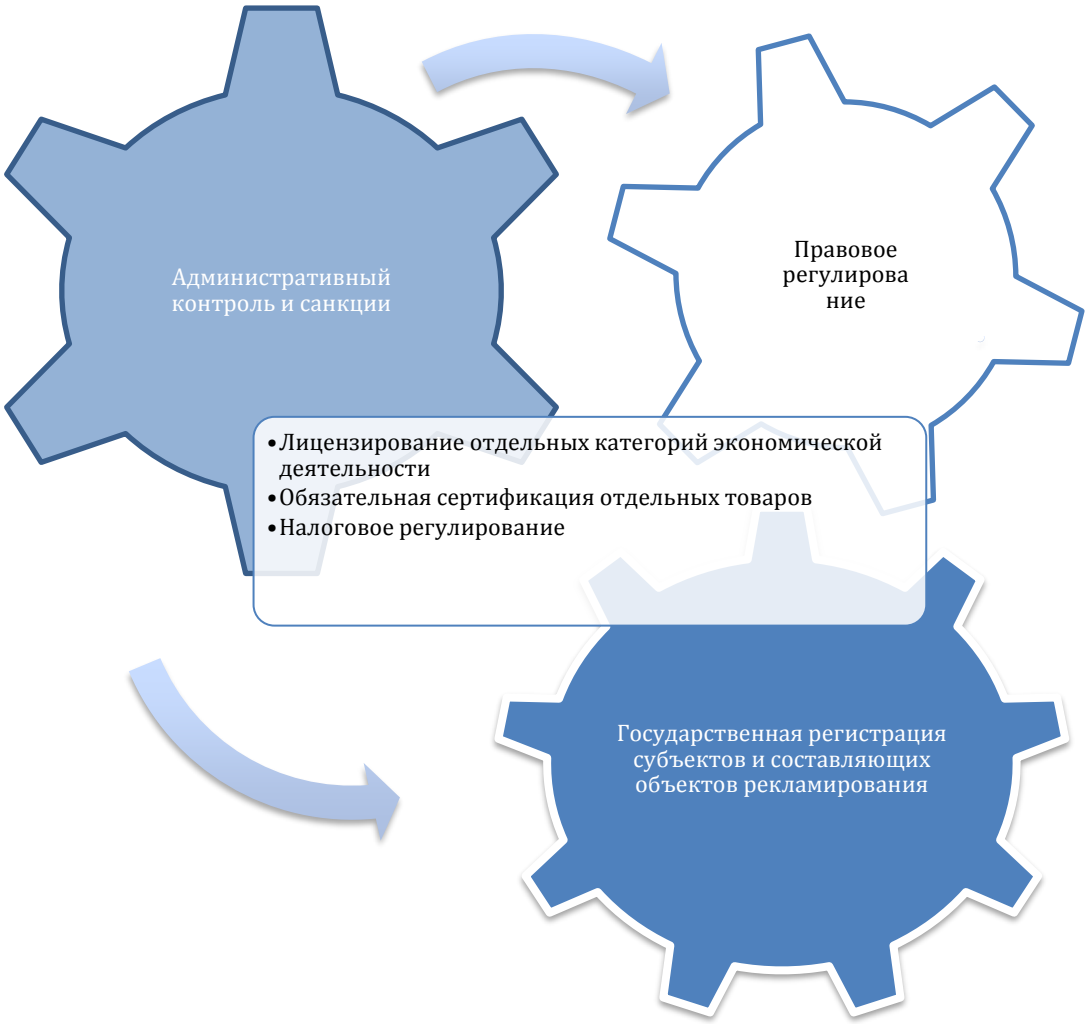

Рис. 2.

Ежегодно антимонопольными органами в России рассматривается около двадцати тысяч фактов нарушения законодательства о рекламной деятельности.

За 2016 год ФАС РФ рассмотрел 12190 заявлений (в 2015 году – 14664 заявления) о несоответствии рекламы требованиям законодательства о рекламе. Было возбуждено производство 4805 дел по фактам нарушений законодательства Российской Федерации о рекламе, в ходе рассмотрения которых пресечено 6659 нарушений (в 2015 году – 6598 дел и 7870 нарушений).

В зависимости от характера нарушения и его негативных последствий для конкуренции, потребителей и общества в целом антимонопольные органы применяют к нарушителям меры административного наказания и административного воздействия.

Так, в 2016 году возбуждено 4718 дел об административных правонарушениях, по результатам рассмотрения которых вынесено 2945 постановлений о наложении штрафа на сумму 129 543 800 рублей.

В 2016 году наибольшее количество выявленных антимонопольными органами нарушений составили нарушения в рекламе финансовых услуг – 14,03% от всех выявленных нарушений (в 2015 - 12,24%). Число нарушений в рекламе лекарственных средств, медицинских услуг и биологически активных добавок также составляет значительную долю всех выявляемых нарушений – 13,67% всех нарушений (в 2015 году – 7,61%).

Нарушения при распространении рекламы по сетям электросвязи, в 2016 году – 13,29%, что связано, в первую очередь, с изменением законодательства о связи в части осуществления рассылок, которые привели к сокращению нарушения в данной сфере по сравнению с предшествующими годами (в 2015 - 31,4%, в 2014 году – 47,17%).

Распространение рекламы, водящей в заблуждение, в 2016 году составило 8,09%. Количество недостоверной рекламы в 2016 году такие нарушения составили 10,81%.

Нарушения в рекламе алкогольной продукции в 2016 году – 6,31%. Количество недобросовестной рекламы 2016 году – 2,67%, а также количество неэтичной рекламы в 2016 году – 1,89%. [3]

Исходя из представленных данных, автор делает вывод, что чаще всего субъектами нарушения права становятся рекламопроизводитель и рекламораспространитель, в то время как рекламодатель не контролирует процесс правомерности распространения и изготовления информации о продукции им производимой, часто введен в заблуждение вышеуказанными субъектами. Данный вывод указывает на необходимость совершенствования мер по контролю за деятельностью субъектов рекламы. На данный момент нет государственных требований аккредитации и квалификаций обязательных для субъектов рекламной деятельности.

Отсутствие административного регулирования инновационных форм рекламы, не предусмотренных действующим законодательством, создает правовую дыру и возможность уклонения от налогов.

Законодательная статичность по отношению к прогрессирующей информационной среде создает отсталость закона от социально- экономического развития. В условиях сложившегося экономического кризиса, правовая стабилизация рекламного рынка и информационного бизнеса приобретают колоссальное значение.

ЧУРСАНОВА АЛЕНА ИГОРЕВНА – магистрант, МГИМО МИД РФ, Россия.

Информация для авторов

Журнал «Вестник магистратуры» выходит ежемесячно.

К публикации принимаются статьи студентов и магистрантов, которые желают опубликовать результаты своего исследования и представить их своим коллегам.

В редакцию журнала предоставляются **в отдельных файлах** по электронной почте следующие материалы:

1. Авторский оригинал статьи (на русском языке) в формате Word (версия 1997–2007).

Текст набирается шрифтом Times New Roman Cyr, кеглем 14 pt, с полуторным междустрочным интервалом. Отступы в начале абзаца – 0, 7 см, абзацы четко обозначены. Поля (в см): слева и сверху – 2, справа и снизу – 1, 5.

Структура текста:

- **Сведения об авторе/авторах:** имя, отчество, фамилия.
- **Название статьи.**
- **Аннотация** статьи (3-5 строчек).
- **Ключевые слова** по содержанию статьи (6-8 слов) размещаются после аннотации.
- **Основной текст статьи.**

Страницы **не нумеруются**!

Объем статьи – не ограничивается.

В названии файла необходимо указать фамилию, инициалы автора (первого соавтора). Например, **Иванов И. В.статья.**

Статья может содержать **любое количество иллюстративного материала**. Рисунки предоставляются в тексте статьи и обязательно в отдельном файле в формате TIFF/JPG разрешением не менее 300 dpi.

Под каждым рисунком обязательно должно быть название.

Весь иллюстративный материал выполняется оттенками **черного и серого цветов.**

Формулы выполняются во встроенном редакторе формул Microsoft Word.

2. Сведения об авторе (авторах) (заполняются на каждого из авторов и высылаются **в одном файле)**:

- имя, отчество, фамилия (полностью),
- место работы (учебы), занимаемая должность,
- сфера научных интересов,
- адрес (с почтовым индексом), на который можно выслать авторский экземпляр журнала,
- адрес электронной почты,
- контактный телефон,
- название рубрики, в которую необходимо включить публикацию,
- необходимое количество экземпляров журнала.

В названии файла необходимо указать фамилию, инициалы автора (первого соавтора). Например, **Иванов И.В. сведения.**

Адрес для направления статей и сведений об авторе: magisterjourn@gmail.com
Мы ждем Ваших статей! Удачи!

Для записей